TOM BUTLER-BOWDON

50 CLÁSICOS DE LA PSICOLOGÍA

La ESENCIA DE LOS IMPRESCINDIBLES

SIRIO

Un atajo para acceder fácilmente a las ideas más relevantes sobre la mente, la personalidad y la naturaleza humana

NUEVA EDICIÓN ACTUALIZADA

TOM BUTLER-BOWDON

50 CLÁSICOS DE LA PSICOLOGÍA

La ESENCIA DE LOS IMPRESCINDIBLES

SIRIO

Un atajo para acceder fácilmente a las ideas más relevantes sobre la mente, la personalidad y la naturaleza humana

NUEVA EDICIÓN ACTUALIZADA

DESCARGA
GRATIS
CON ESTE
CÓDIGO

en la web www.editorialsirio.com/descargas

MTM5

Te enviaremos unas páginas de lectura muy interesantes

Promoción no permanente. La descarga de material de lectura sólo estará disponible si se suscriben a nuestro boletín de noticias. La baja del mismo puede hacerse en cualquier momento.

Título original: 50 PSYCHOLOGY CLASSICS

Traducido del inglés por Francesc Prims Terradas

Ilustración de portada: © Shutterstock.com

© de la edición original

Tom Butler-Bowdon 2007, 2017

Nueva edición actualizada publicada en 2017 por Nicholas Brealey Publishing, un sello de John Murray Press, una empresa de Hachette en el Reino Unido

© de la presente edición

EDITORIAL SIRIO, S.A.

C/ Rosa de los Vientos, 64

Pol. Ind. El Viso

29006-Málaga

España

www.editorialsirio.com

sirio@editorialsirio.com

I.S.B.N.: 978-84-18531-63-7

Puedes seguirnos en Facebook, Twitter, YouTube e Instagram.

Si este libro te ha interesado y deseas que te mantengamos informado de nuestras publicaciones, puedes suscribirte a nuestro boletín de noticias en www.editorialsirio.com/newsletter

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Para Cherry

Piaget
Briggs Myers
McAfee
Kahneman
Hoffer
Csikszentmihalyi
Perls
Pinker
Seligman
Cain
Goleman
Cain
Schwartz
Harlow
Kinsey
Harlow
Ramachandran
Milgram
Seligman
Ellis & Harper
Gladwell
Dweck
Horney
Gottman
Sacks
Jung
Cain
Rogers
Styron
Laing
Sacks
Allport
Sacks
Eysenck
Berne
Grosz
Jung
Frankl
Mlodinow
Horney
Piaget
Bandura
Styron
Gladwell
Piaget
Cialdini
Hoffer
Gottman
Sacks
Pavlov
Erickson by Rosen
Mischel
Burns
Brizendine
Milgram
Brizendine
Harris
Brizendine
James
Horney
Skinner
Gardner
S. Freud
Mlodinow
Sacks
Bandura
Cain
Milgram
Maslow
Harris
Goleman
Eysenck
Burns
de Becker
Rogers
Piaget
A. Freud
Mlodinow
Dweck
Maslow
Seligman
De becker
Styron
Kahneman
Cain
Allport
Gilbert
Erikson
Gladwell
Briggs Myers
Seligman
Gladwell
James
Gardner
Sacks
Skinner
Ramachandran
S. Freud
Adler

Contenido

Cubierta

Créditos

Prefacio a la segunda edición

Agradecimientos

Introducción

El nacimiento de una ciencia

Una guía rápida de la bibliografía

Conducta, biología y genes: una ciencia del cerebro

La mente inconsciente: otro tipo de sabiduría

Pensar mejor, sentirse mejor: la felicidad y la salud mental

Por qué somos como somos: el estudio de la personalidad y el yo

Por qué hacemos lo que hacemos: grandes pensadores sobre la motivación humana

Por qué amamos como lo hacemos: las dinámicas de las relaciones

Funcionando en nuestro nivel más alto: poder creativo y habilidades comunicativas

La psicología y la naturaleza humana

Una aclaración

Comprensión de la naturaleza humana

ALFRED ADLER

Compensación de la debilidad

Cómo se forma el carácter

Enemigos de la sociedad

Seres que persiguen metas

Comentarios finales

Alfred Adler

La naturaleza del prejuicio

GORDON ALLPORT

No soy quien crees que soy

La gente que es como nosotros

Los prejuicios y la «raza»

Mecanismos de defensa frente a los prejuicios

Comentarios finales

Gordon Allport

Autoeficacia

ALBERT BANDURA

Nos hacemos a nosotros mismos

Filosofía de la agencia humana

Cómo aumentar la confianza en uno mismo

Comentarios finales

Albert Bandura

El valor del miedo

GAVIN DE BECKER

Seguridad intuitiva

Una vena violenta en cada uno de nosotros

Una cadena, no un acto aislado

Cómo descubrir a un psicópata

Dentro de la mente del perseguidor obsesivo

Comentarios finales

Gavin de Becker

Juegos en que participamos

ERIC BERNE

Caricias y transacciones

Por qué participamos en juegos

Los tres yoes

¡Que comiencen los juegos!

«Si no fuera por ti»

¿Por qué tú no...? –Sí, pero...

La pata de palo

Comentarios finales

Eric Berne

Dones diferentes

ISABEL BRIGGS MYERS

Modos de percibir: la sensación o la intuición

Modos de juzgar: el pensamiento o el sentimiento

Las cuatro preferencias

Extraversión e introversión

Procesos dominantes y procesos auxiliares

Mejores relaciones a través de la conciencia de los tipos

Los tipos en el trabajo

Comentarios finales

Isabel Briggs Myers

El cerebro femenino

LOUANN BRIZENDINE

Diferencias básicas

El cerebro de la niña recién nacida

El cerebro de las adolescentes

Comentarios finales

Louann Brizendine

Sentirse bien

DAVID D. BURNS

El camino cognitivo

Viendo a través de la magia negra

Creando una nueva imagen de uno mismo

Comentarios finales

David D. Burns

El poder de los introvertidos en un mundo incapaz de callarse

SUSAN CAIN

¿Cómo se volvió el mundo tan extrovertido?

La venganza de los frikis

Una fuerza silenciosa

Por qué el mundo necesita gente introvertida

El nuevo pensamiento grupal

Comentarios finales

Susan Cain

Influencia

ROBERT CIALDINI

Obteniendo nuestros casetes para reproducir

Devolver siempre los favores

Ser coherente

La demostración social

No perderse algo

Comentarios finales

Robert Cialdini

Creatividad

MIHALY CSIKSZENTMIHALYI

Estudiando a las personas creativas

La creatividad en su contexto

Ante todo, ama tu trabajo

Sé un maestro antes de convertirte en un creador

Características creativas habituales

Comentarios finales

Mihaly Csikszentmihalyi

Mindset

CAROL DWECK

Crecimiento sobre inteligencia

Éxito, esfuerzo y mentalidad

Las mentalidades y la autoimagen

Las mentalidades y los niños

La mentalidad de crecimiento frente a la mentalidad fija en el amor

Comentarios finales

Carol Dweck

Guía para una vida racional

ALBERT ELLIS Y ROBERT A. HARPER

Observar nuestras frases internas

No volver a sentirse desesperadamente infeliz nunca más

Comentarios finales

Albert Ellis

Mi voz irá contigo. Los cuentos didácticos de Milton Erickson

SIDNEY ROSEN

El estilo Erickson

Estableciendo una relación de compenetración

Haciendo de espejo

Lógica indirecta

Revisando el marco de referencia

La sabiduría interior

Comentarios finales

Milton Erickson

El joven Lutero

ERIK ERIKSON

La historia de Lutero en pocas palabras

La interpretación de Erikson

La importancia del tiempo muerto

La crisis final de Lutero

Comentarios finales

Erik Erikson

Dimensiones de la personalidad

HANS EYSENCK

Las dos dimensiones

Extraversión

Introversión

Neuroticismo

Comentarios finales

Hans Eynseck

La voluntad de sentido

VIKTOR FRANKL

El punto ciego de la psicología

La respuesta de la logoterapia

Responsabilidad y culpa

La conciencia moral

Comentarios finales

Viktor Frankl

El yo y los mecanismos de defensa

ANNA FREUD

¿Qué es un mecanismo de defensa?

Esclavos del superego

Represión

Las defensas de los niños

El ego adolescente

Comentarios finales

Anna Freud

La interpretación de los sueños

SIGMUND FREUD

Las causas de los sueños

El mensaje disfrazado

Todo tiene que ver con el sexo

Comentarios finales

Sigmund Freud

Estructuras de la mente

HOWARD GARDNER

Tipos de inteligencia

Inteligencia lingüística

Inteligencia lógico-matemática

Inteligencia musical

Inteligencia corporal-cinestésica

Inteligencia visual-espacial

Inteligencia interpersonal

Inteligencia intrapersonal

Implicaciones para el modo de aprender

Comentarios finales

Howard Gardner

Tropezar con la felicidad

DANIEL GILBERT

Máquinas de anticipación

Predicciones erróneas

¿Sabemos realmente lo que nos hace felices?

Comentarios finales

Daniel Gilbert

Blink

MALCOLM GLADWELL

Primeras impresiones y juicios repentinos

«Cortar en rodajas finas»

Pareciendo un líder

Primeras impresiones trágicas

Demasiada información

Comentarios finales

Malcolm Gladwell

La práctica de la inteligencia emocional

DANIEL GOLEMAN

Lo que quieren los empresarios

¿Eres emocionalmente competente?

Autoconocimiento

Autorregulación

Motivación

Empatía

Habilidades sociales

Lo que distingue a los mejores

Comentarios finales

Daniel Goleman

Siete reglas de oro para vivir en pareja

JOHN M. GOTTMAN

El mayor mito

Más mitos

Grandes diferencias de opinión destrozarán el matrimonio

Los matrimonios felices son inusualmente abiertos y honestos

Las diferencias de género son un gran problema

Prediciendo el divorcio

Arranques ásperos

Críticas

Desprecio

Ponerse a la defensiva

Andarse con evasivas

Desbordados

El fracaso de los intentos de arreglarlo

Lo que hace que un matrimonio sea bueno

Conocimiento del mundo del compañero e interés por dicho mundo

Atender al compañero

Permitir la influencia del compañero

Comentarios finales

John M. Gottman

El cerebro autista

TEMPLE GRANDIN

Breve historia del diagnóstico de autismo

Dentro del cerebro autista

Genética y autismo

Hipersensibilidad

¿Trastorno o capacidad?

Comentarios finales

Temple Grandin

La mujer que no quería amar y otras historias sobre el inconsciente

STEPHEN GROSZ

El trauma se manifestará

Lo que se esconde detrás del juicio severo

Cualquier cosa es mejor que ser olvidado

Embrujada de vuelta a la vida

Autosabotaje

Aceptar algunas pérdidas

Estar ahí, sin más

Comentarios finales

Stephen Grosz

La naturaleza del amor

HARRY HARLOW

Comida, agua y amor

Mamás de tela y de alambre

El amor es ciego

La verdad aflora

Comentarios finales

Harry Harlow

Yo estoy bien, tú estás bien

THOMAS A. HARRIS

Tu familia mental: Padre, Adulto, Niño

Lo que cuesta estar «bien»

Comentarios finales

Thomas A. Harris

El verdadero creyente

ERIC HOFFER

El deseo de transformación

Otros candidatos

Por qué la gente muere por una causa

Comentarios finales

Eric Hoffer

Nuestros conflictos interiores

KAREN HORNEY

Conflictos y contradicciones

Cómo se desarrollan los conflictos

Ir hacia la gente

Ir contra la gente

Alejarse de la gente

Tendencia a la dependencia

Comentarios finales

Karen Horney

Principios de psicología

WILLIAN JAMES

Criaturas de hábitos

Nosotros y el resto

La corriente de pensamiento

El yo exitoso

Comentarios finales

William James

Los arquetipos y lo inconsciente colectivo

CARL JUNG

El inconsciente colectivo

Arquetipos y complejos

El ánima

La madre

Arquetipos espirituales

La individuación

El mandala sanador

Comentarios finales

Carl Jung

Pensar rápido, pensar despacio

DANIEL KAHNEMAN

Cómo acontece el pensamiento: dos sistemas

Errores de pensamiento

Ver causas en todo

La ilusión del juicio «experto»

Comentarios finales

Daniel Kahneman

Conducta sexual de la mujer

ALFRED KINSEY

Consiguiendo las historias

Los resultados

La masturbación, el orgasmo y los sueños

Relaciones sexuales sin coito y caricias sexuales

Sexo prematrimonial

Sexualidad extramatrimonial

Otros puntos fascinantes

Comentarios finales

Alfred Kinsey

El yo dividido

R. D. LAING

Cuidado con la psiquiatría

Las angustias características del esquizoide

Un problema con el yo

La mente dividida

Empujado hacia el borde

Comentarios finales

R. D. Laing

La personalidad creadora

ABRAHAM MASLOW

El autorrealizador

Logrando una humanidad plena

El complejo de Jonás

El trabajo y la creatividad

Comentarios finales

Abraham Maslow

Obediencia a la autoridad

STANLEY MILGRAM

Las expectativas y la realidad

Cómo nos las arreglamos con una mala conciencia moral

Del individuo al «agente»

Cómo llega a ser fácil matar

La capacidad de desobedecer

Comentarios finales

Stanley Milgram

El test de la golosina

WALTER MISCHEL

La función ejecutiva

La ciencia del autocontrol

Las personas inteligentes también tienen comportamientos insensatos

Comentarios finales

Walter Mischel

Subliminal

LEONARD MLODINOW

Reacciones inexplicables

El nuevo inconsciente

¿Quién o qué lleva a cabo nuestras elecciones?

Tomarse en serio las corazonadas

Voces profundas, caras bonitas

Categorías y prejuicios

Comentarios finales

Leonard Mlodinow

Los reflejos condicionados

IVAN PAVLOV

Los animales como máquinas

Creando reflejos

Máquinas avanzadas que responden al entorno

El ser humano y el perro: las similitudes

Comentarios finales

Ivan Pavlov

Terapia Gestalt

FRITZ PERLS

Gestalt = totalidad

Contacto y confluencia

Conciencia del cuerpo y de las emociones

Lo que está oculto no puede transformarse

Sinceridad frente a responsabilidad

Comentarios finales

Fritz Perls

El lenguaje y el pensamiento del niño pequeño

JEAN PIAGET

Por qué hablan los niños

Distintas maneras de pensar, mundos diferentes

La lógica del niño

Comentarios finales

Jean Piaget

La tabla rasa

STEVEN PINKER

Historia de una idea

Somos lo que somos

Programados desde el nacimiento

Comentarios finales

Steven Pinker

Fantasmas en el cerebro

V. S. RAMACHANDRAN

Los pedacitos del cerebro

Los miembros fantasma

Negación de la parálisis de miembros

Preservar el yo a toda costa

Casos extraños y asombrosos

¿Qué es la conciencia?

Comentarios finales

V. S. Ramachandran

El proceso de convertirse en persona

CARL ROGERS

Permitir que cada uno sea él mismo

Convertirse en una persona auténtica

Comentarios finales

Carl Rogers

El hombre que confundió a su mujer con un sombrero

OLIVER SACKS

Las décadas perdidas de Jimmie

El yo frente al síndrome de Tourette

El telar encantado

Comentarios finales

Oliver Sacks

Por qué más es menos

BARRY SCHWARTZ

El coste creciente de las decisiones

Cuando «solo lo mejor» tal vez no sea lo mejor

Feliz dentro de unos límites

Por qué todo se resiente con las comparaciones

Comentarios finales

Barry Schwartz

La auténtica felicidad

MARTIN SELIGMAN

¿Qué produce la felicidad?

El dinero

El matrimonio

Sociabilidad

Género

Religión

La enfermedad

El clima

El carácter y la felicidad

Las virtudes y la felicidad

¿Determina tu pasado tu felicidad futura?

¿Puede aumentarse realmente la felicidad?

La expresión de las emociones

Comentarios finales

Martin Seligman

Más allá de la libertad y la dignidad

B. F. SKINNER

¿Una tecnología de la conducta?

Crear una nueva psicología

Psicología del entorno, no de la mente

Mejores entornos, no mejores personas

Eslabones en una cadena

Comentarios finales

B. F. Skinner

Esa visible oscuridad

WILLIAM STYRON

Describir lo indescriptible

El mayor tabú

Causas misteriosas

Si todo lo demás falla, el tiempo cura

Comentarios finales

William Styron

50 clásicos más

Regalo al lector

Lista cronológica de títulos

Referencias

Sobre el autor

Prefacio a la

segunda edición

Cuando 50 Clásicos de la psicología se publicó por primera vez en 2007 (en su versión original, en inglés), mi intención no era otra que la de ofrecer «ideas e inspiraciones procedentes de cincuenta libros clave».

Hasta la fecha, se han vendido unos cien mil ejemplares de esta obra en inglés, y se ha traducido a quince idiomas: alemán, chino, holandés, portugués, húngaro, coreano, rumano, sueco, japonés, polaco, italiano, español, estonio, árabe y turco. Ha sido un audiolibro popular, que se ha escuchado en gimnasios y en viajes en autobús y en tren al trabajo, y ha encontrado su lugar en las listas de lecturas recomendadas en las universidades destinadas a que los alumnos adquieran un conocimiento básico de la historia de la psicología, los exponentes más destacados de este campo y sus contribuciones.

El éxito del libro constituyó una sorpresa, pero tal vez no debería haberlo sido, pues todos los habitantes del planeta están interesados en saber qué los impulsa a ellos y a los demás. La naturaleza humana fascina a todos, seamos o no psicólogos, y mi libro es un pequeño intento de hacer que las ideas de la psicología estén al alcance de personas que puede ser que no la estudien nunca formalmente.

Mi manera de abordar y comentar los libros clave es distinta a la de la mayor parte de obras de introducción a la psicología, las cuales, por lo general, se centran en las ideas o los autores. Pero precisamente porque los clásicos se le hacen difíciles al lector no profesional, siempre será útil contar con buenos comentarios que aborden las ideas significativas que contienen dichos clásicos, digan algo sobre el contexto en el que se escribieron y proporcionen información sobre los autores. El hecho de leer los libros más relevantes de cualquier disciplina proporciona una magnífica base; necesitamos tener una idea de lo que se ha hecho antes. Por ejemplo, quienes se están formando como terapeutas deberían haber ojeado, por lo menos, El proceso de convertirse en persona, de Carl Rogers; los alumnos de psicología cognitiva deberían haber leído a Albert

Ellis; los investigadores en el ámbito de la sexología deben estar familiarizados con la obra de Kinsey; los evaluadores de la personalidad deben conocer los escritos de Briggs Myers; y los estudiantes de doctorado en los campos del condicionamiento o la obediencia deben estar familiarizados con Los reflejos condicionados de Pavlov y Obediencia a la autoridad de Milgram, respectivamente.

Esta edición revisada tiene nueve capítulos nuevos: dos sobre psicólogos importantes que no figuraban en la primera edición (Gordon Allport y Albert Bandura), junto con comentarios de obras más recientes (de Carol Dweck, Temple Grandin, Stephen Grosz, Daniel Kahneman y Walter Mischel) que han constituido aportaciones al ámbito de la psicología desde que se escribió la primera edición del libro que tienes en tus manos. Como ocurría en la primera edición, mis selecciones son, hasta cierto punto, poco ortodoxas. Por ejemplo, Susan Cain no es psicóloga, pero su libro ha hecho más para que el tema de la introversión cale en la opinión pública que cualquier otra obra publicada con anterioridad. Leonard Mlodinow tampoco es psicólogo, sino físico, pero efectúa aportaciones importantes en relación con la mente inconsciente. Estas selecciones nos recuerdan que la psicología no es privativa de los psicólogos, así como la economía no es privativa de los economistas.

En tanto que disciplina, la psicología está cambiando y avanzando constantemente gracias a las investigaciones, por supuesto, y las revistas académicas son los principales testigos de esta evolución. De todos modos, los libros constituyen medios únicos para adentrarse en los temas y tratarlos en profundidad, y esta forma de aprendizaje es lo que me inspiró a escribir 50 Clásicos de la psicología. Espero que a ti también te abra la puerta a conocer otras mentes y otras ideas.

TOM BUTLER-BOWDON, 2017

Agradecimientos

Cada libro de los 50 Clásicos ha constituido un esfuerzo importante, implicando miles de horas de investigación, lectura y escritura. Más allá de este trabajo central, la serie ha sido posible gracias al equipo de la editorial Nicholas Brealey.

Les estoy muy agradecido a Nicholas Brealey y Rally Landsdell por sus aportaciones editoriales en la oficina de NB en Londres, que han hecho de 50 Clásicos de la psicología un libro mejor. Gracias también por los esfuerzos con los derechos internacionales para asegurar que el libro será leído por la mayor cantidad posible de personas en todo el mundo.

Muchas gracias también a Patricia O'Hare y Chuck Cresner en la oficina de Boston por su dedicación a este libro y a la serie de 50 Clásicos, así como por aumentar su repercusión en los Estados Unidos.

Finalmente, es obvio que este libro no podría haberse escrito sin la riqueza de ideas y conceptos notables expresados en los libros clásicos tratados. Gracias a todos los autores vivos por su contribución en este campo.

Introducción

En un viaje que abarca cincuenta libros, cientos de ideas y más de un siglo, 50 Clásicos de la psicología examina algunas de las cuestiones más fascinantes relacionadas con lo que nos motiva, lo que hace que sintamos y actuemos de una manera u otra, cómo funcionan nuestros cerebros y cómo creamos un sentido del yo. Una toma de conciencia más profunda en estas áreas puede conducirnos al autoconocimiento, a una mayor comprensión de la naturaleza humana, a mejorar nuestras relaciones y a ser más eficaces; en resumen, puede cambiar nuestras vidas.

50 Clásicos de la psicología examina los escritos de figuras tan representativas como Freud, Adler, Jung, Skinner, James, Piaget y Pavlov, y también destaca la obra de pensadores contemporáneos como Seligman, Kahneman, Dweck y Gilbert. Se dedica un comentario a cada libro, el cual revela los puntos claves y ofrece un contexto de las ideas, personas y movimientos que lo rodean. La mezcla de títulos antiguos y nuevos ofrece una idea de los escritos que deberíamos conocer incluso aunque no vayamos a leerlos, y los títulos más nuevos, verdaderamente prácticos, toman en cuenta los hallazgos científicos más recientes.

El foco de la atención es la «psicología para no psicólogos»; libros que todo el mundo puede leer y de los que todos pueden aprender, o que fueron escritos expresamente para el público en general. Además de psicólogos, la lista incluye títulos de neurólogos, psiquiatras, biólogos, expertos en comunicación y periodistas, por no mencionar la presencia de un estibador, un experto en violencia y un novelista. Como los secretos de la conducta humana son demasiado importantes para ser definidos por una única disciplina o un solo punto de vista, necesitamos prestar atención a un conjunto de voces sumamente ecléctico.

Este libro no se centra fundamentalmente en la psiquiatría, aunque se incluyen obras de psiquiatras como Oliver Sacks, Eric Erikson, R. D. Laing y Viktor Frankl, además de algunos terapeutas famosos entre los que se cuentan Carl Rogers, Fritz Perls y Milton Erickson. 50 Clásicos de la psicología se ocupa menos del modo de resolver los problemas que de ofrecer enfoques generales

acerca de por qué la gente piensa y actúa como lo hace.

A pesar de la inclusión de algunos títulos relacionados con la mente inconsciente, no se hace hincapié en la psicología profunda ni en conceptos relativos a la psique o al alma. Algunos de los escritores más populares en este campo, incluidos James Hillman (El código del alma), Thomas Moore (El cuidado del alma), Carol Pearson (El héroe interior) y Joseph Campbell (El poder del mito) han estado presentes en 50 Clásicos de la autoayuda y en 50 Clásicos de la espiritualidad, que examinan libros sobre los aspectos más transformativos y espirituales de la psicología.

La lista de 50 clásicos de la psicología no aspira a ser definitiva, sino solamente a recoger algunos de los nombres y de los textos principales. Toda compilación de este tipo será hasta cierto punto subjetiva, y no pretendo abarcar exhaustivamente todos los campos y subcampos de la psicología. Aquí estamos buscando aportaciones fundamentales en relación con algunas de las cuestiones y los conceptos psicológicos más fascinantes, así como un mayor conocimiento de la naturaleza humana.

El nacimiento de una ciencia

La psicología es la ciencia de la vida mental.

William James

Como escribió Hermann Ebbinghaus (1850-1909), uno de los primeros investigadores de la memoria, «la psicología tiene un largo pasado, pero solo una breve historia». Quería decir que la gente lleva miles de años reflexionando sobre el pensamiento, las emociones, la inteligencia y la conducta humana, pero en cuanto disciplina basada en los hechos más que en la especulación, la psicología se halla todavía en su infancia. Aunque hizo esta afirmación hace ya más de cien años, a la psicología todavía se la considera joven.

Surgió a partir de otras dos disciplinas, la fisiología y la filosofía. El alemán Wilhelm Wundt (1832-1920) es considerado el padre de la psicología porque insistió en que debía ser una disciplina independiente, más empírica que la filosofía y más centrada en la mente que la fisiología. En la década de 1870 creó el primer laboratorio experimental de psicología y escribió su monumental obra Grundzüge der physiologischen Psychologie (que se traduce como ‘principios de psicología fisiológica’).

Dado que actualmente a Wundt solamente lo leen quienes tienen un interés especializado, no se ha incluido en la lista de clásicos. Por el contrario, el filósofo estadounidense William James (1842-1910), considerado también uno de los «padres fundadores» de la psicología moderna, todavía es muy leído. Hermano del novelista Henry James, se formó en medicina y luego se pasó a la filosofía, pero al igual que Wundt, pensaba que el funcionamiento de la mente merecía ser un campo de estudio independiente. Basándose en la teoría del neuroanatomista alemán Franz Gall que afirmaba que todos los pensamientos y los procesos mentales eran biológicos, James ayudó a difundir la notable idea de

que el propio yo –con todas sus esperanzas, amores, deseos y miedos– estaba contenido en la blanda materia gris que se halla dentro de los muros del cráneo. Creía que las explicaciones de los pensamientos como productos de alguna fuerza más profunda, como el alma, pertenecían al campo de la metafísica.

James quizás ayudó a definir los parámetros de la psicología, pero fueron los escritos de Sigmund Freud los que realmente la convirtieron en un tema de interés para el público en general. Freud nació hace poco más de ciento sesenta años, en 1856; sus padres sabían que era brillante, pero ni siquiera ellos podían imaginar el impacto que sus ideas tendrían en el mundo. Al terminar la escuela iba a estudiar Derecho, pero en el último minuto cambió de opinión y se matriculó en Medicina. Su trabajo con la anatomía cerebral y con pacientes que sufrían de «histeria» le llevó a cuestionarse la influencia de la mente inconsciente sobre la conducta, lo cual despertó su interés por los sueños.

Hoy en día es fácil dar por sentado que una persona media conoce conceptos psicológicos como el ego y la mente inconsciente, pero estos y muchos otros son –para bien o para mal– herencia de Freud. Muchos de los títulos presentados en 50 Clásicos de la psicología pertenecen a freudianos o posfreudianos, o destacan por ser antifreudianos. Actualmente está de moda decir que la obra de Freud no es científica y que sus textos son más creaciones literarias que verdadera psicología. Sea cierto o no, sigue siendo con mucho el personaje más famoso en este campo, y aunque el psicoanálisis –la cura mediante la conversación que creó para asomarse al inconsciente de la persona– se practique mucho menos en nuestros días, la imagen de un médico vienés haciendo que un paciente tumbado en un diván exprese sus pensamientos más profundos constituye todavía la imagen más popular que tenemos cuando pensamos en la psicología.

Como han sugerido algunos neurocientíficos, es posible que Freud vuelva a ponerse de moda. Su énfasis en el papel crucial del inconsciente en la configuración de la conducta humana no se ha mostrado erróneo en las técnicas de imágenes cerebrales ni en otras investigaciones, y algunas de sus otras teorías todavía podrían ser ratificadas. Aunque no fuera así, seguramente se le seguirá viendo como el pensador más original que ha habido en el campo de la psicología.

La reacción a Freud llegó de la manera más clara bajo la forma del conductismo. Los famosos experimentos de Ivan Pavlov con perros, que mostraron que los animales no eran más que la suma de sus respuestas condicionadas a estímulos

ambientales, inspiraron al máximo exponente del conductismo, B. F. Skinner, el cual escribió que la idea de una persona autónoma guiada por una motivación interna era un mito romántico. En lugar de intentar descubrir lo que sucede dentro de la cabeza de un individuo («mentalismo»), para saber por qué la gente actúa como lo hace, sugirió Skinner, lo único que necesitamos saber son las circunstancias que provocaron que actuase de un modo determinado. Nuestro entorno nos configura como somos, y cambiamos el curso de nuestra acción según lo que aprendimos que era bueno para nuestra supervivencia. Si queremos crear un mundo mejor, tenemos que crear entornos que hagan que la gente actúe de manera más moral o más productiva. Para Skinner, esto implicaba una tecnología de la conducta que premiase determinadas acciones y no otras.

Surgida en la década de los sesenta, la psicología cognitiva utilizó el mismo enfoque riguroso que el conductismo, pero volvió a la cuestión de cómo la conducta se genera dentro de la cabeza. Entre los estímulos recibidos del entorno y nuestra respuesta han de ocurrir ciertos procesos dentro del cerebro, y los investigadores cognitivos revelaron que la mente humana es una gran máquina interpretadora que crea patrones (de pensamiento y de conducta) y da sentido al mundo externo formando mapas de la realidad.

Este trabajo llevó a algunos terapeutas cognitivos como Aaron Beck, David B. Burns y Albert Ellis a elaborar el tratamiento terapéutico en base a la idea que afirma que son nuestros pensamientos los que configuran nuestras emociones y no al contrario. Podemos aliviar la depresión o tener un mayor control sobre nuestra conducta cambiando nuestra forma de pensar. Esta forma de psicoterapia ha ocupado en gran medida el lugar que antes tenía el psicoanálisis freudiano en el tratamiento de los problemas mentales.

Un desarrollo más reciente en el campo cognitivo es la psicología positiva, cuyo objetivo es reorientar esta disciplina para dirigirla no tanto hacia los problemas mentales como al estudio de lo que hace a la gente feliz, optimista y productiva. Hasta cierto punto, esta área fue anunciada por el psicólogo humanista Abraham Maslow, que escribió sobre la persona autorrealizada, así como por Carl Rogers, quien en una ocasión afirmó que él era pesimista respecto al mundo, pero optimista en cuanto al individuo.

En los últimos treinta años, tanto la psicología conductista como la cognitiva han recibido abundante información e influencias de los avances de la neurociencia. Los conductistas pensaron que era un error limitarse a suponer lo que sucedía

dentro del cerebro, pero ahora la ciencia nos está permitiendo ver en su interior y construir mapas de los senderos neuronales y las sinapsis que generan la acción. Esta investigación puede terminar revolucionando la manera de vernos a nosotros mismos, casi seguro que para bien, pues aunque mucha gente teme que la reducción de los seres humanos a las conexiones que se dan en el cerebro pueda deshumanizarnos, en realidad un mayor conocimiento del cerebro no puede más que aumentar nuestro aprecio por su funcionamiento.

Las neurociencias actuales nos están permitiendo volver a la definición de la psicología que dio William James como la «ciencia de la vida mental», con la diferencia de que esta vez somos capaces de ofrecer un conocimiento basado en lo que sabemos a nivel molecular. Al haber surgido parcialmente del campo de la fisiología, es posible que la psicología esté volviendo a sus raíces físicas. La paradoja es que esta atención a la fisicalidad diminuta está ofreciendo respuestas a algunas de nuestras preguntas filosóficas más profundas, tales como las relativas a la naturaleza de la conciencia, el libre albedrío, la creación de la memoria, y la experiencia y control de las emociones. Puede ser incluso que la «mente» y el «yo» no sean más que ilusiones creadas por la extraordinaria complejidad de las conexiones neuronales y las reacciones químicas que tienen lugar en el cerebro.

¿Cuál es el futuro de la psicología? Quizás lo único que podamos saber con certeza es que será una ciencia cada vez más basada en el conocimiento del cerebro.

Una guía rápida de la bibliografía

Parte de la razón por la que la psicología se convirtió en un campo de estudio popular es que sus primeros titanes, especialmente James, Freud, Jung y Adler, escribieron libros que la gente corriente podía entender. Podemos elegir uno cualquiera de sus títulos y aún hoy nos cautivará. A pesar de la dificultad de algunos de los conceptos, la gente anhela profundamente saber cómo funciona la mente, la motivación y la conducta humana, y en los últimos veinte años ha habido una especie de nueva edad de oro de los textos de psicología popular, con autores como Daniel Goleman, Steven Pinker, Martin Seligman y Mihaly Csikszentmihalyi satisfaciendo esa necesidad.

A continuación ofrecemos una breve introducción a los títulos incluidos en 50 Clásicos de la psicología. Los libros se dividen en siete categorías. Esta división, aunque sea poco convencional, puede ayudar a elegir los títulos según los temas que a uno más le interesen. Al final del libro figura una lista alternativa de «50 clásicos más». Tampoco en este caso se trata de una lista definitiva, pero puede ayudar si se desea conocer más obras de referencia.

Cada capítulo empieza con citas breves del libro en cuestión que pretenden transmitir su esencia, sacar a relucir un tema importante u ofrecer una impresión del estilo del autor. Los apartados «En resumen» y «Obras relacionadas» permiten hacerse una idea rápida del libro y ver su encaje dentro de la bibliografía del campo de la psicología.

Conducta, biología y genes: una ciencia del cerebro

Louann Brizendine, El cerebro femenino.

Temple Grandin, El cerebro autista.

William James, Principios de psicología.

Alfred Kinsey, Conducta sexual de la mujer.

Jean Piaget, El lenguaje y el pensamiento del niño pequeño.

Steven Pinker, La tabla rasa.

V. S. Ramachandran, Fantasmas en el cerebro.

Oliver Sacks, El hombre que confundió a su mujer con un sombrero.

Para William James, la psicología era una ciencia natural basada en el funcionamiento del cerebro, pero en su época las herramientas de las que se disponía para estudiar adecuadamente este misterioso órgano no eran apropiadas para esa tarea. Actualmente, con los avances tecnológicos habidos, la psicología está obteniendo muchas de sus ideas más del cerebro en sí que de la conducta que este genera.

Este nuevo énfasis en la ciencia del cerebro plantea preguntas incómodas respecto a las bases biológicas y genéticas de la conducta. ¿Somos como somos de un modo relativamente estable, o somos una tabla rasa lista para ser socializada por nuestro entorno? El viejo debate «naturaleza versus cultura» ha cobrado un nuevo impulso. La ciencia genética y la psicología evolutiva han

demostrado que mucho de lo que llamamos naturaleza humana, que incluye la inteligencia y la personalidad, está programado en nosotros desde el útero materno, o al menos está hormonalmente influenciado. Por razones culturales o políticas, observa Steven Pinker en La tabla rasa, el papel preponderante que desempeña la biología en la conducta humana se niega a veces, pero a medida que aumente el conocimiento esta negación será cada vez más difícil de mantener. El libro de Louann Brizendine, por ejemplo, resultado de un estudio de muchos años sobre los efectos que ejercen las hormonas sobre el cerebro femenino, muestra brillantemente hasta qué punto las mujeres pueden ser modeladas por su biología en distintas etapas de la vida.

Por otra parte, el libro de Temple Grandin sobre el autismo muestra cómo, en el curso del tiempo, este trastorno ha pasado de verse como el resultado de la «indiferencia parental» a que se comprendan mejor sus causas neurológicas y genéticas. Como consecuencia, el tratamiento de los niños autistas ha cambiado completamente; así como antes se los veía como seres raros y antisociales que debían ser internados, actualmente los rasgos autistas se ven como diferenciales e incluso como puntos fuertes, que pueden aprovecharse en el mundo laboral.

La neurociencia actual sugiere que el yo se entiende mejor como una especie de ilusión creada por el cerebro. Las importantes obras de Oliver Sacks, por ejemplo, muestran que el cerebro funciona continuamente para crear y mantener la sensación de un «yo» que tenga el control, incluso si no hay ninguna parte del cerebro que pueda identificarse como el lugar en el que se aloja el «sentimiento del yo». La obra del neurocientífico V. S. Ramachandran sobre los miembros fantasma parece confirmar la notable habilidad del cerebro para crear una sensación de unidad cognitiva incluso si la realidad (la existencia de muchos yoes y muchos niveles de conciencia) es más compleja.

Jean Piaget nunca hizo ningún trabajo de laboratorio sobre el cerebro, pero creció estudiando a los caracoles en las montañas suizas. Aplicó un genio temprano para la observación científica al estudio de los niños, y advirtió que progresan a lo largo de una serie de fases según la edad, siempre que haya una estimulación adecuada por parte de su entorno. Igualmente, el sexólogo Alfred Kinsey, también originalmente biólogo, intentó hacer añicos los tabúes que rodeaban la sexualidad masculina y femenina mostrando cómo nuestra biología mamífera guía nuestras conductas sexuales.

Tanto la obra de Piaget como la de Kinsey sugieren que así como la biología

ejerce siempre una influencia dominante sobre la conducta, el entorno es fundamental para su expresión. Incluso con los nuevos hallazgos relativos a la base genética o biológica de la conducta, nunca deberíamos concluir que como seres humanos estamos determinados por nuestro ADN, nuestras hormonas o nuestras estructuras cerebrales. A diferencia de otros animales, somos conscientes de nuestros instintos, y en consecuencia podemos intentar darles forma o controlarlos. No somos ni solo naturaleza ni solo cultura, sino una interesante combinación de ambas cosas.

La mente inconsciente: otro tipo de sabiduría

Gordon Allport, La naturaleza del prejuicio.

Gavin de Becker, El valor del miedo.

Milton Erickson (por Sidney Rosen), Mi voz irá contigo.

Sigmund Freud, La interpretación de los sueños.

Malcolm Gladwell, Blink: inteligencia intuitiva.

Carl Jung, Los arquetipos y lo inconsciente colectivo.

Daniel Kahneman, Pensar rápido, pensar despacio.

Leonard Mlodinow, Subliminal.

La psicología abarca más que la mente pensante, racional, y nuestra habilidad para acceder a nuestro inconsciente puede proporcionarnos un amplio caudal de sabiduría. Freud intentó mostrar que los sueños no son meras alucinaciones sin sentido, sino una ventana que da al inconsciente y que puede revelar deseos reprimidos. Para él, la mente consciente era la punta de un iceberg, con la mayor parte sumergida constituyendo el centro de gravedad en lo que respecta a la motivación. Jung fue más allá e identificó toda una arquitectura subracional (el «inconsciente colectivo») que existe independientemente de los individuos particulares, la cual genera constantemente las costumbres, las artes, la mitología y la literatura presentes en la cultura. Tanto para Jung como para Freud, una mayor conciencia de «lo que subyace» suponía que quien la poseyera iba a verse menos zarandeado por la vida. El inconsciente era un almacén de inteligencia y sabiduría al que podíamos acceder si sabíamos cómo hacerlo, y su gran tarea consistió en volver a conectarnos con nuestros yoes profundos.

En cuanto terapia, la psicología «profunda» ha obtenido un éxito solamente moderado, y tiende a ser solo tan efectiva como lo sean las ideas o las técnicas de cada profesional. El famoso hipnoterapeuta Milton Erickson, por ejemplo, tenía el siguiente lema: «Es realmente sorprendente lo que pueden hacer las personas. Lo que sucede es que no saben lo que pueden hacer». También él entendía que el inconsciente es un pozo de soluciones sabias y ayudaba a que sus pacientes tuvieran acceso a él y recuperaran su poder olvidado.

Como puente entre el consciente y el inconsciente, la intuición es una forma de sabiduría que podemos cultivar. Esto se demuestra de manera escalofriante en El valor del miedo de Gavin de Becker, quien proporciona abundantes ejemplos de nuestra habilidad natural para saber qué hacer en situaciones críticas de vida o muerte –en la medida en que estemos preparados para escuchar nuestra voz interior y actuar conforme a ella–. La obra de Malcolm Gladwell Blink: inteligencia intuitiva también destaca el poder del «pensar sin pensar», y muestra cómo una valoración instantánea de una situación o una persona, a menudo es tan acertada como otra que se haya formado durante mucho tiempo. Si bien es obvio que la lógica y la racionalidad son importantes, las personas inteligentes están en contacto con todos los niveles de su mente, y confían en sus sentimientos, aunque los orígenes de estos sentimientos sean misteriosos.

Jung y Freud examinaron los misterios del inconsciente tan bien como pudieron, pero actualmente la tecnología médica está proporcionando una mejor comprensión de este aspecto del cerebro y sus procesos. Leonard Mlodinow afirma que la mente inconsciente no es una realidad espiritual sino que cuenta con una firme base fisiológica, que se desarrolló en el cerebro con el fin de la supervivencia mucho antes del surgimiento de las civilizaciones. De hecho, como ha mostrado Daniel Kahneman, nuestra intuición –que surgió como fruto de la evolución para protegernos de los peligros– funciona bien en algunas situaciones y contextos, pero no en otros. Somos «máquinas que nos precipitamos a sacar conclusiones», las cuales suelen ser erróneas. Al revelar dos maneras muy distintas en que pensamos –la «rápida» (sistema 1) y la «lenta» (sistema 2)–, las investigaciones de Kahneman tienen el potencial de liberarnos de sesgos mentales que dan lugar a errores de juicio y razonamientos superficiales. Los prejuicios raciales, por ejemplo, parecen profundamente arraigados en la mente humana, gracias al acento que ponemos en las diferencias visuales. Pero como mostró Gordon Allport en su obra de referencia sobre la psicología del racismo, la educación y el contacto con otros grupos nos indican que estas diferencias son, literalmente, superficiales. No tenemos por qué ser

prisioneros de la manera en que operan nuestras mentes; el razonamiento puede ser más potente que las reacciones instintivas.

Pensar mejor, sentirse mejor: la felicidad y la salud mental

David D. Burns, Sentirse bien.

Albert Ellis y Robert A. Harper, Guía para una vida racional.

Daniel Gilbert, Tropezar con la felicidad.

Stephen Grosz, La mujer que no quería amar y otras historias sobre el inconsciente.

Fritz Perls, Terapia Gestalt.

Barry Schwartz, Por qué más es menos.

Martin Seligman, La auténtica felicidad.

William Styron, Esa visible oscuridad.

Durante muchos años, la psicología estuvo inexplicablemente poco interesada en la felicidad. Martin Seligman ha ayudado a elevar el tema a un estudio y una observación serios, y su «psicología positiva» está revelando a través de la ciencia recetas, a menudo inesperadas, para el bienestar mental. La distinción de Barry Schwartz entre «maximizadores» y «satisfechos» nos ha ofrecido la comprensión paradójica de que limitar nuestras elecciones en la vida puede conducirnos realmente a una mayor felicidad y satisfacción, y el libro de Daniel Gilbert señala el sorprendente hecho de que, aunque los humanos somos los únicos animales que pueden prever el futuro, a menudo cometemos errores en cuanto a lo que creemos que nos llevará a la felicidad. Las fascinantes aportaciones ofrecidas en cada uno de esos libros muestran que el logro de la felicidad nunca es una cuestión tan sencilla como nos gustaría que fuese.

La revolución de la psicología cognitiva ha tenido un tremendo impacto sobre la salud mental, y dos de sus principales nombres son David B. Burns y Albert Ellis. Su mantra de que los pensamientos crean los sentimientos, y no al contrario, ha ayudado a muchas personas a retomar el control de sus vidas, ya que aplica la lógica y la razón al turbio pozo de las emociones. Ahora bien, su obra tiene muchas consecuencias para el logro de la felicidad, en el sentido de que la mayoría de nosotros podemos literalmente «elegir» ser felices si entendemos la dinámica pensamiento-emoción que rige la mente. Finalmente, el trabajo de Daniel Gilbert sobre los «estados de anticipación» ha mostrado que, a causa de la forma en que opera nuestro cerebro, nuestras predicciones acerca de cómo nos sentiremos en ciertas situaciones suelen ser erróneas; también las relativas a lo felices que seremos. Aquello que creemos que nos hará felices en el futuro no es necesariamente lo que nos aportará la felicidad anhelada.

Esta no es la forma de ver las cosas que tienen psicoanalistas como Stephen Grosz, quien cree que algunas cuestiones están tan enterradas en lo profundo que requiere muchas sesiones destapar su naturaleza. Hace tiempo que el psicoanálisis ha pasado de moda como cura psicológica; no obstante, como dijo Platón, «una vida no sometida a examen no merece ser vivida». Quitar las capas que ocultan nuestro ser puede revelar aspectos que los tratamientos de psicología cognitiva puede ser que no revelen.

El relato clásico de William Styron sobre su propia batalla contra la depresión indica que las causas de este estado a menudo son misteriosas y pueden afectar a cualquiera. Él observa que sigue siendo el cáncer de la salud mental mundial. Estamos cerca de hallar un remedio, pero no tan cerca para quienes no responden rápidamente ni a los medicamentos ni a la terapia.

Por qué somos como somos: el estudio de la personalidad y el yo

Albert Bandura, Autoeficacia.

Isabel Briggs Myers, Dones diferentes.

Susan Cain, El poder de los introvertidos en un mundo incapaz de callarse.

Carol Dweck, Mindset: la actitud del éxito.

Erik Erikson, El joven Lutero.

Hans Eysenck, Dimensiones de la personalidad.

Anna Freud, El yo y los mecanismos de defensa.

Karen Horney, Nuestros conflictos interiores.

R. D. Laing, El yo dividido.

Walter Mischel, El test de la golosina.

Los antiguos recomendaban el «conócete a ti mismo», pero en psicología esta cuestión adopta muchos aspectos. La obra de Eysenck sobre las dimensiones extravertida y neurótica de la personalidad preparó el terreno para otros muchos modelos, y hoy en día muchos psicólogos contemporáneos evalúan a la gente según el test conocido como «los cinco grandes» rasgos de la personalidad, que son los siguientes: extraversión, afabilidad, conocimiento, neuroticismo y disposición a experimentar. En fechas más recientes, el libro de Susan Cain ha puesto el foco en la introversión, especialmente las cualidades de los

introvertidos en el lugar de trabajo. Por más atractiva que pueda ser en nuestra sociedad, la extroversión ha pasado a ser «un patrón opresivo», que evita que millones de individuos más tranquilos expresen su personalidad y su poder. Su libro les ha permitido «revelarse» como introvertidos y estar orgullosos de ello. Actualmente podemos realizar un amplio abanico de test para determinar el «tipo de personalidad», y aunque es sensato ser escéptico acerca de su validez, algunos pueden ofrecer una verdadera comprensión. El más conocido entre los actuales es el inventario originalmente creado por Isabel Briggs Myers.

Por supuesto, cómo seamos en un momento determinado de nuestra vida puede diferir de cómo seamos en otro. Erik Erikson acuñó la denominación crisis de identidad, y en su convincente psicobiografía del reformador religioso Martín Lutero transmite bien tanto el dolor de la identidad incierta como el poder que llega cuando finalmente sabemos quiénes somos.

Los seres humanos a veces tienen que enfrentarse a lo que parecen ser yoes que compiten. Anna Freud siguió allí donde su padre lo había dejado al centrarse en la psicología del ego; observó que los humanos hacen casi cualquier cosa para evitar el dolor y preservar un sentido del yo, y esta compulsión a menudo tiene como resultado la creación de defensas psicológicas. La neofreudiana Karen Horney creía que las experiencias de la infancia daban como resultado la creación de un yo que o «se acercaba a la gente» o «se alejaba de la gente». Estas tendencias eran una especie de máscara que podía convertirse en neurosis si no estábamos dispuestos a ir más allá de ellas. Debajo había lo que ella llamó una persona real o «auténtica».

Muchos de nosotros tenemos un fuerte sentido del yo, pero como demostró R. D. Laing en su destacada obra sobre la esquizofrenia, algunas personas carecen de esta seguridad básica e intentan sustituir el vacío con falsos yoes. La mayor parte del tiempo lo damos por supuesto, pero solo cuando se pierde podemos apreciar plenamente la habilidad de nuestro cerebro para crear el sentimiento de autoposesión o de sentirnos a gusto con quienes somos.

Albert Bandura habla de un «sistema del yo», que comprende las actitudes, capacidades y habilidades cognitivas de la persona. Cómo acabamos manejándonos en la vida no depende solamente de las habilidades que tenemos o de la naturaleza de nuestro entorno, sino que es el resultado de creencias que desarrollamos sobre nosotros mismos. La «autoeficacia» es la creencia en la propia capacidad de configurar el mundo y hacer que las cosas sucedan.

Carol Dweck desarrolló un concepto que tiene que ver con el de «autoeficacia», el de «mentalidad» (mindset). Sus investigaciones apuntan a dos formas fundamentalmente distintas de ver la inteligencia, las capacidades y el éxito: las personas que tienen una mentalidad «de crecimiento» ven la vida en términos de realizar su potencial, mientras que las personas que tienen una mentalidad «fija» están ocupadas en demostrar lo inteligentes o talentosas que son. Las mentalidades fija y de crecimiento pueden ser vistas como dominios psicológicos básicos, como la introversión y la extraversión, si bien Dweck argumenta que el hecho de reconocerlas en nosotros nos otorga margen para cambiar. La reinvención y el descubrimiento continuos es lo único que hará que sigamos siendo relevantes y valiosos, y lo que hará que sigamos estando conectados con los demás.

Otro aspecto importante del yo es la fuerza de voluntad. Walter Mischel se dio cuenta de que todo el mundo anhela tener más, porque parece muy importante para el éxito en la vida. El test de la golosina constituye una exposición de sus investigaciones en el campo de la ciencia del autocontrol, el cual está tan vinculado a la estabilidad emocional como a los logros laborales. Algunas personas cuentan con mayor autocontrol de forma innata, pero es algo que se puede aprender. Así como Descartes dijo «pienso, luego existo», el lema de Mischel es «pienso, luego puedo cambiar lo que soy».

Por qué hacemos lo que hacemos: grandes pensadores sobre la motivación humana

Alfred Adler, Comprensión de la naturaleza humana.

Viktor Frankl, La voluntad de sentido.

Eric Hoffer, El verdadero creyente.

Abraham Maslow, La personalidad creadora.

Stanley Milgram, La obediencia a la autoridad.

Ivan Pavlov, Los reflejos condicionados.

B. F. Skinner, Más allá de la libertad y la dignidad.

Alfred Adler era miembro del círculo interno original de Freud, pero se distanció por no estar de acuerdo con que el sexo fuese el primer motor que había tras de la conducta humana. Estaba más interesado en descubrir cómo nos conforma nuestro entorno durante los primeros meses y años, ya que estaba convencido de que todos buscamos más poder intentando compensar lo que sentimos que nos faltó en la niñez –según su famosa teoría de la «compensación»–.

Si la teoría de Adler de la acción humana se relaciona con el poder, la rama de la psicología existencial de Viktor Frankl, superviviente de un campo de concentración, denominada logoterapia, postula que la especie humana está hecha exclusivamente para buscar significado. Es responsabilidad nuestra buscar significado a la vida; incluso en los momentos más oscuros, y sean cuales sean las circunstancias, siempre tenemos un vestigio de libertad.

Sin embargo, como el psicólogo amateur Eric Hoffer escribió en El verdadero

creyente, la gente se permite ser arrastrada por causas de todo tipo con el fin de no tener que responsabilizarse de sus vidas y huir de la banalidad o la miseria del presente. Y los famosos experimentos de Stanley Milgram demostraron que, dadas las condiciones adecuadas, los seres humanos exhiben una terrorífica disponibilidad a hacer sufrir a otros con tal de ser bien vistos por los que tienen la autoridad. El psicólogo humanista Abraham Maslow, por otra parte, identificó a una minoría de individuos autorrealizados que no actuaban a partir del mero deseo de adecuarse a la sociedad, sino que elegían su propio camino y vivían para realizar su potencial. Este tipo de personas era tan representativo de la naturaleza humana como cualquier conformista entregado a la inercia.

Mientras que los poetas y los filósofos han celebrado desde hace mucho tiempo la motivación interna que guía la conducta humana autónoma, B. F. Skinner definía el yo solamente como «un repertorio de conductas apropiadas a una serie dada de acontecimientos». No había tal cosa como la naturaleza humana, y la conciencia moral o moralidad podía reducirse a los entornos que nos inducían a actuar de manera moral. Las ideas de Skinner se construyeron sobre la obra de Ivan Pavlov, cuyo éxito en el condicionamiento de la conducta de los perros puso en cuestión la libertad de la acción humana.

A pesar de estas enormes diferencias en la comprensión de la motivación, estos libros, tomados en conjunto, ofrecen importantes aportaciones acerca de por qué hacemos lo que hacemos, o al menos de lo que somos capaces de hacer; tanto bueno como malo.

Por qué amamos como lo hacemos: las dinámicas de las relaciones

Eric Berne, Juegos en que participamos.

John M. Gottman, Siete reglas de oro para vivir en pareja.

Harry Harlow, La naturaleza del amor.

Thomas A. Harris, Yo estoy bien, tú estás bien.

Carl Rogers, El proceso de convertirse en persona.

Tradicionalmente, el amor ha sido el dominio de poetas, artistas y filósofos, pero en los últimos cincuenta años el terreno de las relaciones ha sido cada vez más examinado por los psicólogos. En la década de 1950, los legendarios experimentos del investigador de los primates Harry Harlow, quien sustituyó a las madres de monos recién nacidos por madres de tela, mostraron hasta qué punto los niños pequeños necesitan atención física amorosa para llegar a ser adultos sanos. Esta especie de contacto iba totalmente en contra de las concepciones que en ese momento reinaban sobre la educación infantil.

Más recientemente, el investigador del matrimonio John M. Gottman analizó otro aspecto de la dinámica de las relaciones y descubrió que la sabiduría convencional acerca de lo que hace que funcione el compañerismo romántico a largo plazo a menudo es errónea. La información más valiosa sobre cómo mantener o salvar las relaciones procede de la observación científica de parejas en acción, y Gottman la lleva hasta las microexpresiones y comentarios aparentemente insignificantes apreciados en las conversaciones diarias.

Los psicólogos populares pioneros Eric Berne y Thomas Harris entendieron nuestros encuentros personales íntimos como «transacciones» que podían analizarse según los tres yoes que son el Adulto, el Niño y el Padre. La

observación de Berne de que siempre estamos haciendo juegos y representando papeles con los demás constituye quizás una visión cínica de la humanidad, pero al hacernos conscientes de esos juegos tenemos la oportunidad de ir más allá de ellos.

La contribución de la psicología humanista a la mejora de las relaciones queda reconocida con la inclusión de Carl Rogers, cuyo influyente libro nos recuerda que las relaciones no pueden florecer sin un clima de escucha y aceptación desprovista de juicios, y que la empatía es la impronta de una persona auténtica.

Funcionando en nuestro nivel más alto: poder creativo y habilidades comunicativas

Robert Cialdini, Influencia.

Mihaly Csikszentmihalyi, Creatividad.

Howard Gardner, Estructuras de la mente.

Daniel Goleman, La práctica de la inteligencia emocional.

En el mundo académico los debates sobre la verdadera naturaleza de la inteligencia son acalorados, pero en la vida diaria estamos más interesados en sus aplicaciones. Dos de los títulos destacados en esta materia, el de Daniel Goleman y el de Howard Gardner, sugieren que la inteligencia supone mucho más que el cociente intelectual (CI). Hay una gran variedad de «inteligencias» de naturaleza emocional o social que unidas pueden constituir un factor decisivo en la vida práctica de la persona y en cómo se las arregla realmente.

Uno de los factores decisivos para el éxito en los negocios y en la vida es la habilidad de persuadir. La destacada obra de Robert Cialdini sobre la psicología de la persuasión es una lectura imprescindible si uno se mueve en el terreno del marketing, pero también resulta de interés para todo el que quiera entender cómo se nos hace realizar cosas que normalmente no elegiríamos hacer.

Otro componente del éxito en el trabajo es la creatividad. El influyente libro de Mihaly Csikszentmihalyi titulado Creatividad, basado en un estudio sistemático, muestra por qué la creatividad es fundamental para una vida rica y dotada de sentido, y por qué muchas personas no alcanzan su pleno florecimiento hasta sus últimos años. Y lo que es más importante, el libro ofrece muchos rasgos de la persona creativa que podemos imitar.

La psicología y la naturaleza humana

La ciencia de la naturaleza humana [...] se encuentra hoy en la posición que ocupaba la química en los días de la alquimia.

Alfred Adler

Todo el mundo tiene una teoría de la naturaleza humana. Todo el mundo tiene que anticipar el comportamiento de otros y eso quiere decir que todos necesitamos teorías acerca de lo que hace que la gente sea como es.

Steven Pinker

William James definió la psicología como la ciencia de la vida mental, pero podría definirse también como la ciencia de la naturaleza humana. Unos ochenta años después de que Alfred Adler indicase lo que hemos visto en la cita anterior, sigue quedándonos un largo camino por recorrer para crear una ciencia con cimientos sólidos que pueda igualar en certeza a la física o la biología, pongamos por caso.

Mientras tanto, todos necesitamos una teoría personal sobre lo que hace que la gente sea como es. Para sobrevivir y prosperar, tenemos que saber quiénes somos y qué somos, y ser astutos en cuanto a las motivaciones de los demás. El camino común hacia este conocimiento es la experiencia de la vida, pero podemos avanzar en nuestra apreciación del tema más rápidamente mediante la lectura. Algunas personas adquieren conocimiento a partir de la ficción, otras a partir de la filosofía. Pero la psicología es la única ciencia dedicada exclusivamente al estudio de la naturaleza humana, y su literatura popular –

presentada en esta compilación– intenta transmitir esta sabiduría vital.

Una aclaración

Antes de emprender la lectura de los comentarios, ten en cuenta lo siguiente: cada uno de ellos va encabezado por el título de la obra que se comenta, junto con el año de la edición original del libro comentado (o el año de su primera edición en inglés). Estos títulos corresponden a la versión en español del libro en cuestión cuando existe, y son traducciones literales del original en el resto de ocasiones. Podrás discernir cada caso en el apartado «Referencias», al final del libro (en este apartado, se menciona la última edición en español al lado de la inglesa cuando existe).

1927

Comprensión de la

naturaleza humana

El sentimiento de inferioridad, inadecuación e inseguridad

es lo que decide las metas del individuo.

Todas las formas de vanidad tienen un motivo común. El individuo vanidoso crea una meta que no puede alcanzarse en esta vida. Quiere ser más importante y tener más éxito que nadie en el mundo, y esta meta es el resultado directo de su sentimiento de inadecuación.

A cada niño se le deja evaluar su experiencia por sí mismo y ocuparse de su propio desarrollo personal fuera del aula. No hay tradición de adquirir el verdadero conocimiento de la psique humana. La ciencia de la

naturaleza humana se halla actualmente en el lugar que ocupaba

la química en la época de la alquimia.

-

En resumen

Lo que pensamos que nos falta es lo que determinará nuestro futuro en la vida.

Obras relacionadas

Erik Erikson: El joven Lutero

Anna Freud: El yo y los mecanismos de defensa

Sigmund Freud: La interpretación de los sueños

Karen Horney: Nuestros conflictos interiores

-

Capítulo 1

ALFRED ADLER

En 1902 un grupo de hombres, la mayoría de ellos doctores y todos judíos, comenzaron a reunirse cada miércoles en un apartamento en Viena. La «Sociedad de los Miércoles» de Sigmund Freud se convertiría pronto en la Sociedad Psicoanalítica de Viena, y su primer presidente fue Alfred Adler.

Segunda figura más importante en el círculo vienés y fundador de la psicología individual, Adler nunca se consideró discípulo de Freud. Mientras que Freud era un imponente tipo patricio que procedía de una familia muy culta y vivía en un barrio moderno de Viena, Adler era hijo de un comerciante de cereales de aspecto sencillo que creció en las afueras de la ciudad. Mientras que Freud gozaba de renombre por su conocimiento del mundo clásico y su colección de antigüedades, Adler trabajaba duro para mejorar la salud y la educación de la clase trabajadora, así como los derechos de las mujeres.

La separación de la famosa pareja tuvo lugar en el año 1911, porque a Adler cada vez le aburría más la teoría de Freud según la cual todos los problemas psicológicos se generaban por sentimientos sexuales reprimidos. Pocos años atrás, Adler había publicado un libro, Estudios sobre la inferioridad de los órganos, que sostenía que la percepción que la gente tenía de su propio cuerpo y de sus defectos constituía un factor fundamental en la configuración de sus metas en la vida. Freud creía que los seres humanos estaban totalmente guiados por las conmociones de la mente inconsciente, pero Adler nos veía como seres sociales que creamos un estilo de vida en respuesta al entorno y a lo que sentimos que nos falta. Los individuos luchamos espontáneamente por el poder personal y por un sentido de nuestra propia identidad, pero si estamos sanos, intentamos también adaptarnos a la sociedad y hacer una contribución al bien general.

Compensación de la debilidad

Al igual que Freud, Adler creía que la psique humana se configura en la infancia temprana, y que los patrones de conducta permanecen notablemente constantes hasta la madurez. Pero mientras que Freud se centró en la sexualidad infantil, Adler estaba más interesado en cómo los niños intentan aumentar su poder en el mundo. Al crecer en un entorno en el que todos los demás parecen más grandes y más poderosos, cualquier niño intenta obtener lo que necesita por el camino más fácil.

Adler es famoso por su idea del «orden del nacimiento», es decir, el lugar que ocupamos en la serie de hermanos. Por ejemplo, los hijos menores, dado que son obviamente más pequeños y menos poderosos que todos los demás, a menudo intentarán «sobrepasar a todos los otros miembros de la familia y llegar a ser el miembro más capaz». Un dilema en el camino del desarrollo conduce al niño o bien a imitar a los adultos con el fin de llegar a ser más asertivo y poderoso, o a mostrar conscientemente debilidad para conseguir la ayuda y la atención de los adultos.

En resumen, cada niño se desarrolla de la manera que mejor le permite compensar su debilidad; «mil talentos y capacidades surgen de nuestros sentimientos de ineptitud», observó Adler. El deseo de reconocimiento surge al mismo tiempo que el sentimiento de inferioridad. Una buena educación debería ser capaz de disolver este sentimiento de inferioridad y, en consecuencia, el niño no desarrollaría una necesidad desequilibrada de ganar a costa de otros. Podríamos suponer que un determinado hándicap mental, físico o circunstancial que tuvimos en la infancia fue un problema, pero que sea una ventaja o un inconveniente depende del contexto. Lo más importante es si percibimos una deficiencia como tal o no.

El intento de la psique por superar un sentimiento de inferioridad, a menudo configurará toda la vida de uno; la persona tratará de compensarlo, tal vez, de maneras extremas. Adler inventó una denominación para esto, el famoso complejo de inferioridad. Mientras que un complejo puede hacer a alguien más tímido y retraído, también puede hacer que tenga la necesidad de compensarlo

mediante algún logro extraordinario. Este es el «impulso patológico de poder», que se expresa generalmente a expensas de otras personas y de la sociedad. Adler identificó a Napoleón, un hombre pequeño que causó un gran impacto en el mundo, como un caso clásico de complejo de inferioridad en acción.

Cómo se forma el carácter

El principio básico de Adler era que nuestra psique no se forma a partir de factores hereditarios, sino de influencias sociales. El «carácter» es la interacción única entre dos fuerzas opuestas: una necesidad de poder o engrandecimiento personal, y una necesidad de «sentimiento social» y de comunidad (en alemán, Gemeinschaftsgefühl).

Las fuerzas están en oposición, y cada uno de nosotros es único porque aceptamos o rechazamos las fuerzas de maneras distintas. Por ejemplo, una tendencia a la dominación normalmente estaría limitada por un reconocimiento de las expectativas de la comunidad, y la vanidad o el orgullo serían mantenidos bajo control; no obstante, cuando la ambición o la vanidad se apoderan de una persona, su crecimiento psicológico llega a un final abrupto. Como Adler expresó de manera espléndida: «El individuo sediento de poder sigue un sendero hacia su propia destrucción».

Cuando la primera fuerza, el sentimiento social y la expectativa de la comunidad, se ignora o se percibe como algo que ofende, la persona afectada revelará ciertos rasgos de carácter agresivo: vanidad, ambición, envidia, celos, jugar a ser Dios, codicia; o rasgos no agresivos: recogimiento, ansiedad, timidez o carencia de habilidades sociales. Cuando cualquiera de estas fuerzas pasa a primer plano, generalmente se debe a sentimientos de inadaptación profundamente arraigados. Sin embargo, las fuerzas crean también una intensidad o tensión que puede proporcionar una tremenda energía. Tales personas viven «a la espera de grandes triunfos» para compensar esos sentimientos, pero como consecuencia de su exagerado sentido del yo pierden un poco el sentido de la realidad. La vida se convierte en un esfuerzo por dejar huella en el mundo y en una preocupación por lo que otros piensen de ellos. Aunque en su mente son una especie de héroes, otros pueden ver que su egocentrismo en realidad limita su propio disfrute de las posibilidades de la vida. Olvidan que son seres humanos que tienen lazos con otras personas.

Enemigos de la sociedad

Adler observó que las personas vanidosas u orgullosas intentan mantener oculto su punto de vista diciendo que solamente son individuos «ambiciosos» o incluso, de manera más suave, «enérgicos». Pueden camuflar sus verdaderos sentimientos de maneras ingeniosas: para mostrar que no son vanidosos pueden, deliberadamente, prestar menos atención a la manera de vestir o ser exageradamente modestos. Pero la penetrante observación que Adler realizó de la persona vanidosa es que todo en su vida gira en torno a una cuestión: «¿Qué consigo con esto?».

Adler se preguntó: ¿los grandes logros son mera vanidad puesta al servicio de la humanidad? ¿Es el autoengrandecimiento una motivación necesaria para querer cambiar el mundo, para que a uno lo vean con buenos ojos? Su respuesta fue que no. La vanidad desempeña un escaso papel en el verdadero genio, y en realidad no hace sino quitar mérito al valor de cualquier logro. Las cosas verdaderamente grandes que sirven a la humanidad no surgen de la vanidad, sino de su opuesto, el sentimiento social. Todos somos vanidosos hasta cierto punto, pero la gente sana es capaz de impregnar su vanidad con el deseo de contribuir en algo con los demás.

Las personas vanidosas, por su naturaleza, no se permiten «entregarse» a las necesidades de la sociedad. En su concentración en el logro de una cierta posición u objeto, creen que pueden eludir las obligaciones normales hacia la comunidad o la familia, cuando otros dan por sentado que deben cumplirlas. En consecuencia, habitualmente terminan aislados y sus relaciones interpersonales son pobres. Están tan acostumbrados a ponerse ellos en primer lugar que son expertos en echar la culpa a los otros.

La vida en común implica ciertas leyes y principios que un individuo no puede sortear. Cada uno de nosotros necesitamos al resto de la comunidad para sobrevivir, tanto mental como físicamente; como observó Darwin, los animales débiles nunca viven solos. Adler afirmó que «la adaptación a la comunidad es la función psicológica más importante» que una persona debería dominar. Los individuos pueden lograr muchas cosas externamente, pero en ausencia de esta

adaptación fundamental pueden sentirse como nada y ser percibidos de ese modo por los que están cerca de ellos. Tales personas, decía Adler, en realidad son enemigas de la sociedad.

Seres que persiguen metas

Una idea fundamental en la psicología adleriana es que los individuos están siempre persiguiendo una meta. Mientras que Freud nos veía como impulsados por lo que estaba en nuestro pasado, Adler tenía un enfoque teleológico –que estamos guiados por nuestras metas, seamos conscientes de ello o no–. La psique no es estática, sino que debe ser magnetizada por un objetivo –sea egoísta o comunitario– y se mueve constantemente hacia la realización de ese objetivo. Vivimos la vida a partir de nuestras «ficciones» sobre el tipo de persona que somos y la persona en que nos estamos convirtiendo. Por naturaleza, estas no siempre se corresponden con la realidad, pero nos permiten vivir con energía; nos impulsan siempre hacia algo.

Este mismo hecho de estar dirigidos hacia una meta es lo que hace posible que la psique sea casi indestructible y tan resistente al cambio. Adler escribió: «Lo más difícil para los seres humanos es conocerse a sí mismos y cambiarse». Razón de más, quizás, para que el individuo desee verse equilibrado por la inteligencia colectiva más grande, que es la de la comunidad.

Comentarios finales

Al destacar las dos fuerzas gemelas del poder personal y el sentimiento social, la intención de Adler era que, al comprenderlas, no fuéramos configurados por ellas sin darnos cuenta. En las caracterizaciones de las personas reales presentadas en su libro podemos ver algo de nosotros mismos. Quizás nos hayamos protegido en nuestra familia o en la comunidad, olvidando los sueños que una vez tuvimos; o quizás seamos como un «rey del mundo», capaces de desafiar las convenciones sociales a voluntad. En ambos casos hay un desequilibrio que conducirá a la limitación de nuestras posibilidades.

Buena parte del libro parece más filosofía que psicología, pues está sobrecargado con generalizaciones acerca del carácter personal que son más anecdóticas que empíricas. Esta ausencia de base científica es una de las principales críticas que ha recibido la obra de Adler. No obstante, nociones como la del complejo de inferioridad se han convertido en expresiones de uso diario.

Aunque tanto Freud como Adler perseguían unos objetivos intelectuales de calado, Adler tenía un objetivo más humilde, influenciado por sus inclinaciones socialistas: una comprensión práctica de cómo la infancia configura la edad adulta, lo cual a su vez podría beneficiar a la sociedad en su conjunto. A diferencia del culturalmente elitista Freud, Adler pensaba que el trabajo de comprender la naturaleza humana no debería ser del dominio exclusivo de los psicólogos, sino una tarea fundamental para todos, dadas las consecuencias negativas de la ignorancia al respecto. Este enfoque de la psicología era inusualmente democrático, y es significativo el hecho de que este libro esté basado en las valiosas conferencias que pronunció durante un año en el Instituto Popular de Viena. Es una obra que todo el mundo puede leer y entender.

Alfred Adler

Adler nació en Viena en 1879 y fue el segundo de siete hijos. Después de un grave ataque de neumonía a los cinco años y de la muerte de un hermano más joven, decidió firmemente llegar a ser médico.

Estudió Medicina en la Universidad de Viena y se tituló en 1895. En 1898 escribió una monografía médica sobre la salud y las condiciones laborales de los sastres, y al año siguiente conoció a Sigmund Freud. Adler permaneció en la Sociedad Psicoanalítica de Viena hasta 1911, pero en 1912 la abandonó junto con otros ocho miembros para constituir la Sociedad de Psicología Individual. En esa fecha también publicó su influyente El carácter neurótico. La carrera de Adler quedó paralizada durante la Primera Guerra Mundial, cuando trabajó en el servicio del hospital militar, una experiencia que confirmó su postura antibélica.

Después de la guerra, abrió la primera de veintidós clínicas pioneras alrededor de Viena para la salud mental de los niños. Cuando las autoridades cerraron las clínicas en 1932 (pues Adler era judío), emigró a los Estados Unidos, y asumió una cátedra en el Colegio de Medicina de Long Island. Desde 1927 fue profesor invitado en la Universidad de Columbia y sus conferencias públicas en Europa y Estados Unidos le proporcionaron mucha fama.

Adler murió de repente, en 1937, de un ataque al corazón. Estaba en Aberdeen (Escocia), en el contexto de una gira de conferencias. Su esposa Raissa, con la que se había casado en 1897, le sobrevivió. Tuvieron cuatro hijos.

Otros libros suyos son La ciencia de vivir. Práctica y teoría de la psicología del individuo, y el popular El sentido de la vida.

1954

La naturaleza del prejuicio

Requirió años de trabajo y billones de dólares descubrir el secreto del átomo. Requerirá una inversión incluso mayor descubrir los secretos de la naturaleza irracional del ser humano. Como dijo alguien, es más fácil romper

un átomo que un prejuicio.

Cuando la gente confunde los rasgos raciales con los rasgos étnicos está confundiendo lo que viene dado por la naturaleza con lo que se adquiere por medio del aprendizaje. Esta confusión tiene consecuencias importantes [...] porque conduce a una creencia exagerada en el carácter inmutable de las características humanas. Lo que viene dado por herencia puede cambiarse, pero solo por medio de un proceso gradual. En cambio, lo que se aprende puede

[...] verse totalmente alterado en una sola generación.

-

En resumen

Los prejuicios raciales parecen profundamente arraigados en la mente humana porque nos centramos en las diferencias visuales. La educación y el contacto con otros grupos pueden enseñarnos que estas diferencias son superficiales; solamente afectan a la piel.

Obras relacionadas

Daniel Kahneman: Pensar rápido, pensar despacio

Leonard Mlodinow: Subliminal

-

Capítulo 2

GORDON ALLPORT

Amediados de la década de 1950, Gordon Allport, profesor de psicología de Harvard, advirtió que los medios de comunicación, el turismo y el comercio internacional estaban acercando a los seres humanos. Sin embargo, además de suscitar un nuevo sentimiento de hermandad entre la especie humana, esta cercanía estaba desencadenando, en la misma medida, fricciones y prejuicios. Allport apuntó que, si bien habíamos creado la bomba atómica, aún no habíamos «aprendido cómo adaptarnos a nuestra nueva cercanía mental y moral». Si la raza humana debía sobrevivir, las ciencias sociales deberían progresar al mismo ritmo que las ciencias físicas.

Aunque fue el libro que publicó en 1937 titulado Personality: A Psychological Interpretation el que le hizo conocido en el campo de la psicología, The Nature of Prejudice (La naturaleza del prejuicio) se convirtió en un clásico de las ciencias sociales relevante en el contexto de varias disciplinas, y fue citado tanto por Martin Luther King Jr. como por Malcolm X. Transcurridos más de sesenta años desde la fecha de su primera publicación (en inglés), sigue siendo una obra de referencia en cualquier estudio serio sobre los prejuicios.

Fue un libro especialmente relevante en la lucha estadounidense por los derechos civiles. Se publicó justo antes de la decisión de la Corte Suprema de mayo de 1954 sobre el caso de Brown contra el Consejo de Educación, que ordenó la supresión de la segregación en las escuelas estadounidenses «con la mayor rapidez posible». Aunque Allport, naturalmente, celebró la decisión, creyó que debería haber ido acompañada de una fecha límite y de una orden ejecutiva para su implementación. En el prefacio de la edición de 1958 escribió que, en parte, esto debería haberse hecho porque la gente aceptaría una resolución ejecutiva que fuese coherente con su conciencia, aunque no lo fuese con sus prejuicios. Como intuyó la Administración Kennedy, el Gobierno debe ejercer el liderazgo en los temas de justicia social, como la igualdad racial, puesto que, con el

tiempo, la opinión pública se va sumando.

No soy quien crees que soy

Allport empieza el libro haciendo referencia a un famoso estudio llevado a cabo por S. L. Wax en 1948. Wax escribió cartas a cien resorts hoteleros canadienses; todas ellas eran idénticas y pedían unas reservas para el mismo día. La única diferencia era que una carta la firmaba el «Sr. Lockwood» y la otra el «Sr. Greenberg». El noventa y cinco por ciento de los resorts respondieron a las cartas del Sr. Lockwood, y el noventa y tres por ciento le ofrecieron alojamiento. Y el cincuenta y dos por ciento de los resorts respondieron a las cartas del Sr. Greenberg, y el treinta y seis por ciento le ofrecieron alojamiento. Lo único que sabían los directivos de los complejos hoteleros de los remitentes de las cartas eran sus nombres. Estaba claro que el «Sr. Greenberg» no era tomado en consideración en tanto que persona, sino solamente en tanto que miembro de un supuesto grupo (los judíos).

Allport define el prejuicio como «una actitud de hostilidad o aversión hacia una persona que pertenece a un grupo solamente porque pertenece a ese grupo, y se supone, por lo tanto, que tiene las cualidades censurables que se le atribuyen a ese grupo». Si la gente es contraria a los nazis como grupo, en realidad no están mostrando un prejuicio, porque existe una evidencia abrumadora de la maldad de los nazis en casi todos los casos. Pero ser contrario a los judíos es un prejuicio, porque si bien un individuo judío a quien conozcas puede no ser de tu agrado, no hay pruebas de que todos los judíos compartan las mismas características negativas. «El efecto neto del prejuicio es que el destinatario del mismo es víctima de algún tipo de desventaja que no merece a causa de su comportamiento», escribe Allport.

Los seres humanos «categorizan en exceso» a modo de atajo para ahorrar tiempo. Los juicios previos, tanto los positivos como los negativos, constituyen una manera rápida de evaluar a las personas sin necesidad de tener toda la información pertinente. Estos juicios previos se convierten en prejuicios «si no se revierten cuando son expuestos a nuevas informaciones». Una señal de que alguien no permite que nuevos datos contradigan sus prejuicios es que se altera emocionalmente. ¡Pagamos un precio por el hecho de que nuestros queridos puntos de vista se vean de pronto desmentidos!

La gente que es como nosotros

Según Allport, los humanos caemos muy fácilmente en los prejuicios étnicos por dos motivos: 1) tendemos mucho a generalizar y a categorizar en exceso, y 2) es natural para nosotros sentir hostilidad hacia otros grupos.

Los seres humanos tienden, de forma natural, a juntarse con quienes son parecidos a ellos. Esto se debe, en parte, a cuestiones prácticas: nuestros mejores amigos tienden a vivir cerca; se vuelven mejores amigos si tenemos ocasión de verlos a menudo. También nos sentimos atraídos, de forma natural, por las personas que son semejantes a nosotros, en parte porque ello requiere esforzarse menos. Si sabemos que otros comparten con nosotros unos puntos de vista o unos supuestos similares, no tenemos que reinventar la rueda cada vez que entablamos una relación. Si formamos parte de un grupo religioso, compartimos unos valores con ese grupo, lo cual nos hace sentir cómodos, e incluso algo tan simple como una reunión de clase puede ser muy agradable, porque todos tenemos la misma edad, hemos crecido en el mismo lugar y hemos estado expuestos a las mismas canciones, películas, etc. ¿Por qué íbamos a salir del ámbito de lo conocido para entablar amistad con desconocidos? ¿Por qué íbamos a invitar al conserje a jugar al bridge con nosotros? Se nos hace demasiado difícil imaginar al conserje disfrutando con nuestros diálogos chistosos...

En la línea del que iba a ser el trabajo de Daniel Kahneman, Allport señala que nuestras mentes establecen las categorías irracionales con la misma facilidad que las categorías racionales. De hecho, con mayor facilidad, porque los prejuicios, generalmente, se ven alimentados por las emociones. Es fácil poner a todos los franceses en el mismo saco a partir de un mal encuentro que hayamos tenido en París, mientras que es difícil desarticular esa categorización inicial incluso después de haber tenido encuentros neutrales o positivos con otros franceses. Una estrategia que funciona especialmente bien, pero perniciosa, es aceptar que «hay algunos judíos/chinos/negros que son buena gente», lo cual permite que la excepción no acabe con el prejuicio relativo a «la mayoría». Incluso permite la afirmación de que «algunos de mis mejores amigos son judíos/chinos/negros» sin que ello afecte al prejuicio subyacente.

Allport se refiere a lo que Spinoza llamó amor-prejuicio (y que hoy día se denomina efecto halo), que consiste en ver una persona, un lugar o una idea bajo una luz excesivamente rosada. Pero el hecho de creer que el propio cónyuge o el propio hijo no pueden hacer nada malo tiende a no tener repercusiones sociales negativas, lo que sí ocurre en el caso del odio-prejuicio. Allport identifica cinco grados de prejuicio:

Antilocución: verbalizar el prejuicio, normalmente entre amigos con ideas afines a las nuestras.

Evitación: tomar medidas para evitar el contacto con un grupo que no nos gusta, incluso si ello nos genera molestias de tipo práctico.

Discriminación: intentos activos de excluir a los miembros de un grupo del acceso normal al empleo, la educación, la vivienda, los hospitales, las iglesias, ciertos clubs, etc.

Ataques físicos: cuando el prejuicio se mezcla con una emoción fuerte, pueden tener lugar actos de violencia.

Exterminación: linchamientos, pogromos, masacres, genocidios.

La verbalización de los prejuicios tal vez no parezca muy nociva de entrada, dice Allport, pero sienta las bases de la discriminación y la violencia física. Hay un avance natural, comenta Allport, «de la agresión verbal a la violencia, de los rumores a los disturbios, de los chismes al genocidio». El estallido de la violencia viene precedido por «un largo período de prejuicios categóricos» y por quejas verbales contra la minoría, lo cual, combinado con el fracaso económico del grupo al que se pertenece, crea las condiciones perfectas para el asalto al grupo marginal al que se percibe como la causa de todo. Por lo general, un incidente que normalmente pasaría desapercibido (como el arresto de un hombre de color por parte de un policía blanco) se percibe como tremendamente importante y desencadena disturbios.

Los prejuicios y la «raza»

Los libros de texto de la época de Allport mostraban las distintas «razas del hombre» (blanca, negra, morena y amarilla) como si hubiese algo inconfesablemente diferente entre ellas. Allport se adelantó a su tiempo al señalar que la palabra y el concepto raza es un anacronismo. Sea cual sea nuestro aspecto, todos los humanos tenemos el mismo ADN, y casi todas las personas que parecen «caucásicas», por ejemplo, tienen ascendencia africana o asiática.

El problema, señala Allport, es el siguiente:

Incluso un solo componente visible [...] hace que la mente de la gente se enfoque en la posibilidad de que todo esté relacionado con ese componente. Se piensa que el carácter de una persona tiene que ver con sus ojos oblicuos, o se cree que una muestra de agresividad amenazante está relacionada con el color oscuro de la piel de esa persona.

Para los humanos, es mucho más fácil definir a las personas de acuerdo con el color de su piel que apreciar las diferencias entre raza y etnia (las características sociales, culturales o nacionales) o entre raza y casta social. En tanto que seres visuales que creamos patrones, es fácil para nosotros suponer erróneamente que, puesto que dos personas se parecen en alguna característica básica (el color de la piel), deben ser similares. En el pasado se suponía que debido a que los simios eran del mismo color que la «raza negra», las personas de color debían estar más cerca de nuestros primos simios que la gente blanca. Este supuesto ignora el hecho de que debajo de su pelaje la mayoría de los monos tienen la piel blanca, y también el hecho de que el pelo de la mayoría de las personas de raza blanca puede tener mayor longitud y ser más grueso que el pelo de las personas de raza negra. Incluso en la época de Allport se sabía que el estadounidense negro estaba genéticamente muy alejado del «tipo negro puro», y que debido a su ascendencia mixta estaba, de hecho, más cerca del estadounidense blanco.

«Excepto en lugares remotos del planeta, muy pocos seres humanos pertenecen a una tipología pura; la mayoría son mestizos», escribe Allport. El concepto de «sangre» no tiene ninguna base científica. Todos los grupos sanguíneos existen en todas las razas; sin embargo, la idea de sangre ha permanecido como una justificación perniciosa para las perspectivas de «nosotros versus ellos». Cuando se puede categorizar a otro grupo como fisiológicamente diferente, es más fácil desviar la atención de los propios problemas y convertir a ese grupo en un chivo expiatorio de todos los males.

Debido a que asociamos nuestras categorías mentales con rasgos visibles, si los rasgos no están claros nos interesa que nuestras categorías queden expuestas de forma visible. Se hizo que los judíos llevaran brazaletes amarillos en la Alemania nazi porque no siempre se los podía identificar por sus rasgos faciales o su forma de vestir. En la era de McCarthy, se hicieron grandes esfuerzos por identificar a los «comunistas», porque no podía hacerse a simple vista. Y «a menos que podamos identificar a nuestro enemigo, no podemos atacarlo», señala Allport.

Allport hace la observación de que a las personas les resulta difícil defender un prejuicio cuando se las cuestiona directamente al respecto. Ocurre que «la discriminación se practica principalmente de manera encubierta e indirecta, y no dando la cara en situaciones en las que uno podría verse avergonzado». Menciona un estudio que mostraba que los restaurantes no respondían a las cartas que pedían una reserva que incluía a «gente de color» en el grupo; sin embargo, cuando un grupo llegaba sin haber hecho reserva y pedía una mesa, todos se sentaban. Estaba claro que poner fin a los prejuicios raciales era una guerra que debía librarse en dos frentes: a través de la legislación, pero también a través de la educación pública –por ejemplo, por medio de los anuncios «Di no al racismo» que se ven hoy en día–. Las pruebas genéticas han confirmado lo que dijo Allport sobre la gran mezcla genética presente en el ser humano contemporáneo; está demostrado que, en la actualidad, muy pocas personas son «puramente» blancas, negras, etc. Cuando se enfrentan a estos hechos, incluso a los racistas contumaces puede costarles mantener sus irracionales creencias.

Mecanismos de defensa frente a los prejuicios

Los grupos no dominantes en la sociedad desarrollan «rasgos» para lidiar con los prejuicios, que incluyen la pasividad y la retirada. Evitarán las situaciones o los lugares en los que puedan ser objeto de discriminación, y no protestarán si se ven discriminados, a fin de preservar cualesquiera derechos o libertad de los que gocen. Otro mecanismo de defensa del grupo no dominante es verse a sí mismo como superior al grupo dominante (a veces se acusa a los judíos de esto), el cual ven como grosero, ignorante o vulgar.

Otro rasgo que manifiestan los grupos que son objeto de prejuicios es adoptar el aspecto, las señas de identidad y las costumbres del grupo dominante en la medida de lo posible, a la vez que niegan el valor de su propia historia, cultura y costumbres. De Tocqueville advirtió esta realidad en relación con los estadounidenses de raza negra en los viajes que hizo a Estados Unidos en el siglo XIX, y en el siglo XX muchos judíos que habían emigrado a los Estados Unidos habían anglicanizado sus nombres para encajar. Algunos negaron tener cualquier vínculo con la religión judía, y otros profesaron odio hacia el idioma yidis.

El contraataque, o la militancia, es quizá la respuesta más natural frente a los prejuicios. Si estas estrategias fallan, es habitual que los grupos que sufren los prejuicios apoyen a los partidos políticos más liberales (los afroamericanos estadounidenses han votado históricamente al Partido Demócrata), que son los que es más probable que introduzcan cambios en el statu quo favorables de los grupos minoritarios. Otra reacción frente a los prejuicios es el «esfuerzo por mejorar», mediante el cual el grupo minoritario busca avanzar en los terrenos económico y educativo para que dejen de considerarlo marginal. Otra reacción consiste en buscar símbolos de estatus social en grado directamente proporcional a la marginación económica que se padece –si se es pobre, se quiere ocultar este hecho–.

Uno de los argumentos fascinantes de Allport es que ser miembro de un grupo oprimido puede hacer que uno tenga más prejuicios contra otros grupos, quizás como un medio para demostrar que ese grupo es mejor que algunos otros. Pero ser miembro de un grupo oprimido también puede hacer que uno tenga menos

prejuicios de lo habitual. Por ejemplo, muchos estudios que se efectuaron en la época de Allport mostraron que los judíos estadounidenses albergaban, en promedio, muchos menos prejuicios contra las personas de color que los blancos. En resumen, la discriminación hace que uno tenga más o menos prejuicios de lo normal hacia otros grupos.

Comentarios finales

Han pasado más de sesenta años desde la publicación de este libro emblemático. ¿Cómo han cambiado las cosas?

Para citar solo un ejemplo: el blanqueamiento facial y el alisado del cabello, mencionados por Allport como mecanismos de «encaje» en la sociedad blanca dominante en los años cincuenta, siguen muy vigentes hoy en día en la India y otros lugares donde algunos consideran que tener una tez más clara es «mejor» o más ventajoso desde el punto de vista social. En el lado positivo, muchos países cuentan actualmente con leyes contra la denigración que evitan que las burlas y habladurías raciales casuales desemboquen en violencia colectiva o genocidios. Es posible que si este tipo de leyes hubiesen existido en la Alemania de la década de 1930, el Holocausto no habría llegado a producirse.

A finales de la década de 1990, investigadores de la Universidad de Washington desarrollaron el test de asociación implícita, basado en tarjetas visuales, para medir la brecha entre lo que decimos que creemos y nuestras actitudes inconscientes reales. Este test encuentra sistemáticamente que la mayoría de las personas tienen prejuicios arraigados de los que apenas son conscientes. La «hipótesis del contacto» de Allport era que los prejuicios se podían reducir si se hacía que grupos diferentes trabajasen conjuntamente. Puso como ejemplos los pelotones de razas mixtas de la Segunda Guerra Mundial, de los cuales recelaron los soldados al principio si bien acabaron por revelarse eficaces, y por supuesto los equipos deportivos, que se concentran necesariamente en el objetivo de ganar, y no en el aspecto que tienen los compañeros. Investigadores posteriores encontraron el mismo efecto cuando personas homófobas deben trabajar junto con personas homosexuales, y por supuesto los matrimonios entre individuos pertenecientes a razas distintas minan aún más las percepciones sociales rígidas. Un investigador en esta área, Thomas Pettigrew, resumió su trabajo: «Tus estereotipos sobre el otro grupo no cambian necesariamente, pero ese grupo acaba por gustarte de todos modos».

A pesar de lo extendidos que estaban los prejuicios en los Estados Unidos en la

época en que estaba escribiendo, Allport tenía motivos para la esperanza. La gente prefería, en general, la bondad, la amabilidad y la paz a la animosidad y la guerra, señaló. A medida que los niños se hacen adultos, desarrollan círculos concéntricos de lealtad a la familia, la ciudad y la nación. Normalmente, el círculo de la lealtad se detiene ahí, pero no había ninguna razón, creía, por la cual no podrían desarrollar, en el futuro, un sentimiento de lealtad hacia la humanidad concebida como un todo.

Gordon Allport

Nacido en 1897 en Indiana, Allport creció en Cleveland (Ohio). Estudió en Harvard y obtuvo licenciaturas y másteres, y se doctoró en Psicología en Harvard en 1922. Tras ser premiado con una beca Sheldon para viajar, estudió con psicólogos Gestalt en Alemania, y a continuación estuvo un año en la Universidad de Cambridge.

Después de estar una temporada impartiendo clases en el Darmouth College y en Estambul, Allport regresó a Harvard, donde desarrolló el resto de su carrera profesional. Su especialidad fue la psicología de la personalidad, y su «teoría de los rasgos» y su trabajo sobre los impulsos humanos tuvo una gran influencia.

Allport fue presidente de la Asociación Estadounidense de Psicología y dirigió el Centro Nacional de Investigación de la Opinión Pública. Algunos de los títulos que publicó son: Personality: A Psychological Interpretation (1937) (Psicología de la personalidad, 1970), The Psychology of Rumor (1947) (Psicología del rumor, 1953), The Individual and His Religion (1950) (‘el individuo y su religión’) y Becoming: Basic C

onsiderations for Psychology of Personality (1955) (Desarrollo y cambio: consideraciones básicas para una psicología de la personalidad, 1985). Allport falleció en 1967.

1997

Autoeficacia

Las creencias acerca de la eficacia personal constituyen el factor clave de la acción humana. Si la gente cree que no tiene el poder de producir resultados, no intentará hacer realidad las cosas.

A causa de la capacidad que tienen de autoinfluenciarse, los individuos son al menos en parte los arquitectos de sus propios destinos. No es el principio del determinismo el que cabe cuestionar, sino que hay que plantearse si el determinismo es un proceso que va en una sola dirección

o bien si es una vía de doble sentido.

Creer en uno mismo no asegura necesariamente el éxito; lo que sí es seguro es que no creer en uno mismo lleva al fracaso.

En pocas palabras: el comportamiento humano está determinado, pero está determinado en parte por el mismo individuo; no solo por el entorno.

-

En resumen

Las creencias que tienen las personas relativas a la capacidad que tienen de obtener ciertos logros acostumbran a tener un papel decisivo en lo que acaban por conseguir.

Obras relacionadas

Carol Dweck: Mindset

Walter Mischel: El test de la golosina

B. F. Skinner: Más allá de la libertad y la dignidad

-

Capítulo 3

ALBERT BANDURA

Al principio, los humanos creían que el éxito venía determinado por los caprichos de los dioses. Una buena cosecha, la salud de un hijo o el descubrimiento de una nueva técnica eran bendiciones externas que sobrevenían. A medida que la sociedad y la tecnología se fueron desarrollando, la autoeficacia –la creencia del individuo de que puede lograr algo específico y moldear su propio destino o el de una comunidad– se fue convirtiendo en el motor del progreso. Sin embargo, el ritmo acelerado de los cambios que estamos experimentando hoy en día, observó Albert Bandura, da lugar a unas incertidumbres significativas que afectan los sentimientos de las personas relativos a su capacidad de dar forma a su futuro. Por lo tanto, consideró importante examinar la idea de la autoeficacia en profundidad.

Su libro tiene más de quinientas páginas, pero el argumento esencial se puede resumir en una frase:

El grado de motivación, los estados afectivos y las acciones de las personas se basan más en lo que creen que en lo que es objetivamente verdadero.

Si nuestros estados de ánimo y nuestras acciones están más influenciados por nuestras creencias que por lo que es «objetivamente verdadero», el éxito que tengamos en cualquier emprendimiento será, antes que nada, un logro mental. Esto no es aplicable solamente a nuestros esfuerzos personales, sino también a los esfuerzos de los grupos que intentan provocar algún cambio en la sociedad. Según Bandura, las creencias que tenemos en cuanto a lo que podemos lograr afectan muchos aspectos, como los siguientes:

El curso de acción o la trayectoria vital que elegimos seguir.

El esfuerzo que dedicaremos a lograr un objetivo, la cantidad de tiempo que perseveraremos frente a los obstáculos y nuestro grado de resiliencia tras un fracaso.

Si nuestros pensamientos nos ayudan a alcanzar el éxito o son un obstáculo.

La cantidad de estrés o depresión que experimentamos en el curso de la persecución de nuestros objetivos.

Cuanto más éxito tengamos a la hora de obtener los resultados apetecidos, mayor será nuestra predisposición a plasmar logros futuros. Puesto que «el éxito atrae al éxito», la apatía da paso al entusiasmo sobre las posibilidades. Esto es así tanto en el caso de la acción personal como en el de la acción colectiva.

Nos hacemos a nosotros mismos

La teoría de la autoeficacia de Bandura constituyó una reacción frente a las teorías que afirmaban que los seres humanos somos en gran parte, o totalmente, un producto del entorno. B. F. Skinner escribió en Más allá de la libertad y la dignidad: «La persona no actúa sobre el mundo; el mundo actúa sobre ella». Pero Bandura escribe: «Las personas son organismos proactivos, con aspiraciones, que intervienen en la configuración de sus propias vidas». El punto de vista contextualista dice que «los individuos adaptan sus actos para encajar en los contextos sociales en los que se encuentran», pero Bandura afirma que «los individuos son tanto los productores como los productos de los entornos sociales». Las personas eficaces ven rápidamente las restricciones artificiales que tienen lugar en los contextos sociales y políticos, y recurren al ingenio para encontrar maneras de cambiarlas o eludirlas. También son más capaces de utilizar las instituciones existentes para lograr sus objetivos.

Las actitudes, habilidades y destrezas cognitivas de la persona constituyen lo que Bandura llama el «sistema del yo». Este sistema juega un papel importante en el modo en que percibimos las situaciones y en la forma en que nos comportamos en respuesta a distintas circunstancias, y la autoeficacia constituye una parte esencial del mismo.

Las creencias de la autoeficacia son diferentes de lo que los psicólogos llaman «expectativas de resultados». Estas últimas no son más que expectativas o visiones acerca de cómo acabará algo, y no incluyen necesariamente creencias acerca del yo y sus capacidades. Las expectativas de resultados, si bien pueden tener algún efecto positivo sobre lo que sucederá («espera lo mejor y lo obtendrás» es una expresión motivacional común), no son nada en comparación con la fuerza causal de la autoconfianza; por ejemplo, la creencia en que uno está perfectamente capacitado para superar un examen, ganar una carrera o dar una charla.

Bandura señala asimismo que «la fuerza de la relación existente entre las creencias en la agencia * y el desempeño aumenta con la edad». Cuando somos jóvenes, podemos albergar el optimismo ilimitado de que ocurrirán cosas

buenas, sin que haya pruebas que lo avalen; pero con el paso de los años vamos teniendo más claro que son las creencias que tenemos acerca de nuestras capacidades, basadas en la experiencia y la retroalimentación, las que permiten augurar en mayor medida el éxito que tendremos.

Filosofía de la agencia humana

La teoría de la autoeficacia hacía surgir interesantes preguntas filosóficas sobre cómo los seres humanos generamos los pensamientos, concebimos cosas en la imaginación e ideamos objetivos y misiones de vida que luego perseguimos. En la época en que escribió Bandura, los hallazgos en neurociencia parecían mostrar que el libre albedrío es una ilusión, pero él insistió en que los individuos no somos meros «anfitriones de mecanismos cerebrales orquestados por los eventos ambientales». Ocurre más bien que el cerebro y el cuerpo son herramientas que la gente utiliza para alcanzar objetivos y dar una dirección a sus vidas, y las intenciones que conciben conducen a cambios en el cerebro y el cuerpo que apoyan estos fines. Además, las personas no solo están influenciadas por su entorno, sino que también se influyen a sí mismas. Elegimos unos patrones de comportamiento, o decidimos albergar unas determinadas creencias, que dictan nuestras conductas. Creamos o elegimos estar en entornos que respalden esas creencias y nos ayuden a alcanzar nuestros objetivos.

Cuando argumenta que las personas no pueden reducirse a lo que reciben del entorno, Bandura pone el ejemplo de Johann Sebastian Bach. El extraordinario genio musical de Bach, y su prolífica obra, no pueden reducirse a la instrucción musical que recibió, la producción musical anterior a él o los acontecimientos de su entorno inmediato. Fue, en parte, el fruto de un lugar y una época, pero también creó un arte sonoro completamente nuevo, un entorno musical que no existía con anterioridad. Su obra no fue un producto, sino una creación.

B. F. Skinner no negó la capacidad que tienen las personas de contrarrestar su entorno, de ser reactivas, pero Bandura señala que los individuos van más allá de la mera reactividad para ser «proactivos». También pone de relieve la paradoja suprema de que quienes niegan la agencia individual (filósofos, por lo general) viven en sistemas políticos en los que muchos han muerto para preservar esa agencia. Se ven a sí mismos, hipócritamente, como exponentes de la intención y la agencia autoconscientes mientras consideran que la gente en general es un mero producto de su entorno.

Cómo aumentar la confianza en uno mismo

Self-Efficacy (Autoeficacia) es algo más que una versión académica del best seller de autoayuda La magia de pensar en grande, y Bandura tuvo cuidado de distinguir la autoeficacia de la autoestima, una idea que estaba de moda en las décadas de 1980 y 1990. Mientras que la autoestima implica que hacemos juicios sobre nuestra valía, en la autoeficacia juzgamos nuestra capacidad personal. Bandura asevera que, en cuanto a la capacidad de pronosticar qué harán las personas, «las creencias relativas a la eficacia permiten predecir en gran medida los comportamientos, mientras que el efecto de la autoestima es más débil y equívoco».

Una persona puede ser incapaz de ejecutar una tarea y, sin embargo, no experimentar una mengua de la autoestima. Igualmente, una persona puede odiarse a sí misma aunque sepa que es muy capaz de hacer algo (considera el caso de un hombre que reconoce que es el mejor ejecutor de hipotecas de la región, a la vez que sabe que sus actos tienen la consecuencia de que hay familias que son expulsadas de sus hogares). En resumen, para tener éxito en cualquier emprendimiento no es relevante si uno se gusta o no a sí mismo; lo relevante es hasta qué punto cree que puede ejecutar el proyecto o la tarea que se ha propuesto.

Bandura también rechaza el modelo de los «múltiples yoes» que sugiere que imaginemos posibles versiones futuras de nuestro yo y elijamos una. En realidad, solo tenemos un yo, y son nuestras aspiraciones, combinadas con la evaluación que hacemos de nuestras habilidades y nuestro desempeño, lo que conforma el curso de nuestras acciones. «El conocimiento procedimental y las habilidades cognitivas son necesarias pero no suficientes para un desempeño competente», escribe Bandura. No basta con tener conocimientos o ser inteligentes; necesitamos algún tipo de motivación, propósito o anhelo que nos empuje hacia el logro.

Hay cuatro elementos que influyen en la forma en que las personas desarrollan su autoeficacia:

Las experiencias directas. Lanzarnos a una tarea es lo que nos brinda una idea más clara acerca de nuestras posibilidades de éxito.

Las experiencias indirectas. El hecho de ver cómo otras personas tienen éxito o fracasan afecta la forma en que vemos nuestras propias posibilidades. Al tomar como modelos a personas que han tenido éxito, incrementamos la creencia de que podemos lograr lo que han conseguido esas personas.

La persuasión social. Cuando se les dice a las personas que pueden tener éxito en algo, o cuando alguien cree en ellas, se esforzarán más y seguirán adelante a pesar de los obstáculos.

Mejorar el estado físico y reducir el estrés y las emociones negativas. La aptitud física y mental nos permite obtener una retroalimentación correcta sobre nuestros avances y perseverar. Si estamos exhaustos, podemos tener deseos de darnos por vencidos; en cambio, si no perdemos la energía nos será más fácil ser positivos.

Uno de los argumentos fascinantes de Bandura es que «una vez que las personas desarrollan una mentalidad favorable a su eficacia en determinadas situaciones, actúan a partir de esta autoconfianza, sin tener que evaluar de nuevo sus capacidades». En otras palabras: la confianza en sí mismo significa que ni siquiera una actuación decepcionante o un revés afectarán la confianza del sujeto en cuanto a su capacidad de obtener buenos resultados. Compara esta actitud mental con la de quien se da por vencido a las primeras de cambio y te harás una idea de la importancia que tiene la autoeficacia.

Comentarios finales

Bandura señala que la autoeficacia se confunde a veces con el individualismo occidental. Los individuos son valorados y respetados por la confianza que tienen en que pueden conseguir un cambio o lograr una victoria, y por su voluntad de trabajar con esta finalidad. Sin embargo, la autoeficacia es crucial para que cualquier grupo, en cualquier lugar, pueda alcanzar sus objetivos. Si un miembro no cree que se pueda hacer algo, puede desinflar a todo el grupo. Por lo tanto, la autoeficacia no solo es universal, sino que, además, el papel que tiene en la configuración del mundo está subestimada. Como dice Bandura: «Los individuos que están atormentados por la duda no se convierten en reformadores sociales, ni en mentores, líderes e innovadores sociales capaces de inspirar a los demás [...] si no creen en sí mismos, es poco probable que empoderen a otras personas».

En Outliers (2008), Malcolm Gladwell argumentó que el éxito es, en gran medida, el resultado de un entorno afortunado. Warren Buffett invirtió su buena suerte en ganar «la lotería de la vida». Sin embargo, las explicaciones relativas al entorno provenientes de personas que ya han tenido éxito pueden mitigar el impulso de un individuo de creer con plena confianza que el mundo puede cambiarse y que él o ella es la persona que puede hacerlo. Por supuesto, el entorno y los genes son importantes, pero lo son mucho más las creencias fuertes que pueden trascenderlos.

Albert Bandura

Bandura nació en 1925 en Mundare, un pueblo campestre de Alberta (Canadá). Sus padres fueron colonos ucranianos. Tras cursar la educación secundaria trabajó en la autopista Alaska en el Yukón, y después estudió Psicología en la Universidad de Columbia Británica, en Vancouver. Tras mudarse a los Estados Unidos (más tarde adquiriría la ciudadanía estadounidense), hizo un máster y se doctoró en Psicología de la Universidad de Iowa.

Bandura fue pionero en muchos métodos y conceptos experimentales en psicología que impulsaron la disciplina más allá de los enfoques freudiano y skinneriano. En 1953 comenzó a impartir clases en la Universidad Stanford, donde permaneció durante el resto de su carrera profesional. Actualmente nonagenario, es profesor emérito David Starr Jordan de Ciencias Sociales (Psicología) en Stanford.

Bandura realizó los famosos experimentos del «muñeco Bobo» a principios de la década de 1960 sobre la agresividad infantil, y su trabajo sobre el aprendizaje y el modelado social condujo a la teoría cognitiva social, que sostiene que las personas aprenden en gran medida observando a los demás y viendo los resultados de sus acciones. Sus Social Foundations of Thought and Action (1986) (Pensamiento y acción: fundamentos sociales, 1987) presentaron una visión de los humanos como proactivos más que como el producto de fuerzas externas o ambientales. Su obra más reciente, de 2015, es Moral Disengagement: How People Do Harm and Live With Themselves (‘desconexión moral: cómo las personas hacen daño y viven consigo mismas’). Un estudio de 2014 de Ed Diener y otros autores situó a Bandura en primer lugar en una relación de los psicólogos más importantes de la era moderna.

---

* En el ámbito de la filosofía y la sociología, se denomina agencia a la capacidad que posee un agente (una persona u otra identidad) para actuar en un mundo. [Wikipedia]

1997

El valor del miedo

Como toda criatura, puedes saber cuándo estás en presencia de un peligro. Tienes el don de un brillante guardián interior que está preparado para avisarte de peligros y guiarte a través de situaciones de riesgo.

Aunque queremos creer que la violencia es un asunto de causa y efecto,

en realidad se trata de un proceso, una cadena en la que

el resultado violento es solo un eslabón.

Para hombres así, el rechazo es una amenaza a la identidad, a la persona,

a todo el yo, y en este sentido sus crímenes podrían considerarse

asesinatos en defensa del yo.

-

En resumen

Para protegerte de la violencia, confía en tu intuición más que en la tecnología.

Obras relacionadas

Malcolm Gladwell: Blink

Leonard Mlodinow: Subliminal

-

Capítulo 4

GAVIN DE BECKER

Probablemente la había estado observando durante un tiempo. No estamos seguros –pero lo que sí sabemos es que no fue su primera víctima–. The Gift of Fear (El valor del miedo) empieza con estas frases tan espeluznantes. El libro narra historias de la vida real de gente que fue víctima, o casi llegó a serlo, de la violencia; en cada caso, la persona o escuchó su intuición y sobrevivió, o no lo hizo y pagó las consecuencias.

Normalmente pensamos en el miedo como algo malo, pero de Becker intenta mostrar cómo se trata de un don que puede protegernos y evitar ser dañados. El valor del miedo: señales de alarma que nos protegen de la violencia trata del modo de penetrar en la mente de los demás para que sus acciones no nos alcancen como una terrible sorpresa. Aunque esto puede ser incómodo, especialmente cuando se trata de la mente de un asesino en potencia, es mejor hacer eso que sufrir las consecuencias de no hacerlo.

Antes de cumplir los trece años, Gavin de Becker había visto más violencia en su propio hogar de la que ven la mayoría de los adultos en toda su vida. Para sobrevivir, tuvo que especializarse en predecir lo que iba a ocurrir en situaciones aterradoras, y convirtió en la tarea de su vida el formular el modo de pensar violento para que otros pudieran también ver los signos. De Becker llegó a ser un experto en calcular el riesgo de violencia. Fue responsable de proteger celebridades destacadas, miembros del Gobierno y clientes de grandes empresas; también fue una especie de portavoz de la violencia doméstica.

De Becker no es psicólogo, pero este libro ofrece más aportaciones sobre la naturaleza de la intuición, el miedo y la mente violenta de lo que muy probablemente leerás en un texto estrictamente psicológico. Tan absorbente como una buena novela negra, El valor del miedo no solo puede cambiar tu vida, sino que podría incluso salvarla.

Seguridad intuitiva

De Becker pone de manifiesto hasta qué punto en el mundo moderno nos hemos olvidado de confiar en nuestros instintos para cuidar de nosotros mismos. La mayoría de nosotros dejamos la cuestión de la violencia para la policía y el sistema de justicia penal, creyendo que nos protegerán, pero a menudo cuando las autoridades toman cartas en el asunto es demasiado tarde. O bien creemos que una mejor tecnología nos protegerá del peligro; cuantas más alarmas y más vallas altas tenemos, más seguros nos sentimos.

Pero hay una fuente más fiable de protección: nuestra intuición o reacción visceral. Por lo general, disponemos de toda la información que necesitamos para estar precavidos ante ciertas personas o situaciones; como otros animales, tenemos un sistema de alerta innato ante el peligro. Se elogia mucho la intuición de los perros, pero de Becker afirma que, en realidad, los seres humanos poseemos una intuición mejor; el problema es que estamos menos preparados para confiar en ella.

De Becker describe mujeres víctimas de ataques que dicen: «Aunque sabía que las cosas no estaban funcionando adecuadamente, no supe cómo evitarlo». De algún modo, el atacante que las ayudó con sus bolsas o que se picaran el anzuelo de sus objetivos. De Becker sugiere que hay un «código universal de la violencia» que la mayoría de nosotros podemos sentir automáticamente, pero la vida moderna muchas veces produce el efecto de adormecer nuestra sensibilidad. O no vemos las señales o no queremos admitirlas.

Paradójicamente, de Becker propone que «confiar en la intuición es justo lo opuesto de vivir con miedo». El miedo auténtico no te paraliza, sino que te llena de energía, capacitándote para hacer cosas que normalmente no podrías hacer. En el primer caso que expone, una mujer había sido encerrada y violada en su propio apartamento. Cuando su atacante dijo que iba a la cocina, algo la empujó a seguirlo de puntillas, y al hacerlo le vio revolviendo los cajones para buscar un cuchillo grande –para matarla–. Salió corriendo por la puerta y huyó. Lo que es fascinante es su recuerdo de no haber tenido miedo. El verdadero miedo, puesto que implica nuestra intuición, en realidad es un sentimiento positivo concebido

para salvarnos.

Una vena violenta en cada uno de nosotros

De Becker desacredita la idea de que hay una «mente criminal» que separa a ciertas personas del resto de nosotros. La mayoría de nosotros decimos que nunca mataríamos a otra persona, pero generalmente a continuación se oye la excepción: «A menos que tuviera que proteger a un ser querido». Todos somos capaces de tener pensamientos criminales, e incluso de actuar según ellos. Muchos asesinos se describen como «inhumanos», pero sin duda, observa de Becker, no pueden ser sino humanos. Si una persona es capaz de un acto determinado, en ciertas circunstancias todos somos capaces de ese acto. En su obra, de Becker no se permite el lujo de realizar distinciones como «humano» y «monstruoso». En lugar de eso, lo que mira es si una persona puede tener la intención o la capacidad de hacer daño. Y concluye: «el recurso a la violencia está en todo el mundo; lo único que cambia es nuestra visión de la justificación».

Una cadena, no un acto aislado

¿Por qué la gente comete actos violentos? De Becker lo reduce a cuatro elementos:

Justificación: la persona juzga que se la ha perjudicado intencionadamente.

Alternativas: la violencia parece la única salida para buscar reparación o justicia.

Consecuencias: la persona decide que puede vivir con el probable resultado de su acto violento. Por ejemplo, a una persona que sigue obsesivamente a otra puede no importarle ir a la cárcel con tal de pillar a su víctima.

Capacidad: la persona confía en que es capaz de utilizar su cuerpo, balas o una bomba para lograr sus fines.

El equipo que tiene de Becker maneja estos «indicadores previos al incidente» cuando tiene que predecir la probabilidad de violencia por parte de alguien que está amenazando a un cliente. Si prestamos atención, dice, la violencia nunca llega «de la nada». No es muy frecuente que la gente haga un chasquido con los dedos antes de asesinar. Generalmente, observa de Becker, la violencia es tan predecible «como el agua que está a punto de hervir».

Lo que también ayuda a predecir la violencia es comprenderla como un proceso, «en el que el resultado violento es solo un eslabón». Mientras la policía busca el motivo, de Becker y su equipo profundizan para encontrar la historia de violencia o el propósito violento que suele preceder al acto.

El valor del miedo incluye un capítulo sobre la violencia conyugal, en el que se hace la observación de que la mayoría de los asesinatos conyugales no son la consecuencia de un arrebato. Habitualmente es una decisión premeditada,

precedida por la actitud de acecho por parte del marido y desencadenada por el rechazo de la mujer. Para tales hombres, ser rechazado es un reto demasiado grande para su sentido del yo y matar a la compañera parece el único modo de restablecer su identidad. De Becker revela un hecho alarmante: tres cuartas partes de los asesinatos conyugales tienen lugar después de que la mujer haya abandonado el matrimonio.

Cómo descubrir a un psicópata

Entre los rasgos de un criminal depredador generalmente están:

Temeridad y bravuconería.

Decisión y atrevimiento.

No impresionarse por cosas que a otras personas las horrorizarían.

Permanecer extrañamente calmado en pleno conflicto.

La necesidad de mantener el control.

¿Cuál es el indicador que permite pronosticar más acertadamente la criminalidad violenta? La experiencia del autor es que una infancia tormentosa o en la que se han padecido abusos constituye un factor importante. En un estudio de asesinos en serie, se halló que el cien por cien habían sufrido violencia, habían sido humillados o simplemente habían sido ignorados en su infancia. Robert Bardo, quien disparó y mató a la actriz Rebecca Shaeffer, en su infancia permaneció encerrado en su habitación y era alimentado como el animal doméstico de la familia. Nunca aprendió a ser sociable. Tales personas se crean una imagen deformada del mundo –para desgracia suya y de los demás–.

Ahora bien, las personas violentas pueden arreglárselas muy bien para ocultar las señales de que son psicópatas. Pueden imitar concienzudamente la normalidad para parecer a primera vista que son «chicos normales». Las señales que pueden ponernos sobre aviso son:

Son demasiado simpáticos.

Hablan mucho y nos dan detalles innecesarios para distraernos.

Son ellos los que se acercan a nosotros, nunca al contrario.

Nos encasillan o nos insultan ligeramente, para que respondamos y nos impliquemos con ellos.

Utilizan la técnica del «equipo a la fuerza», utilizando la palabra nosotros para dar la impresión de que ellos y su víctima están en el mismo barco.

Encuentran la manera de ayudarnos para que nos sintamos en deuda (lo que se denomina «préstamo estafador»).

Ignoran o dejan de lado nuestro «no». Nunca permitas que alguien te hable después de una negativa, pues entonces saben que tienen la sartén por el mango.

No tenemos que llevar vidas paranoides –la mayor parte de las cosas por las que nos preocupamos no ocurren nunca–, pero es absurdo confiar ciegamente en el sistema de seguridad de nuestra casa o de nuestra oficina o en la policía. Ya que son las personas las que producen el daño, es a ellas a quienes hay que comprender.

Dentro de la mente del perseguidor obsesivo

El valor del miedo resulta fascinante cuando de Becker analiza algunos personajes públicos que son clientes suyos y los intentos de algunos perseguidores obsesivos por acercarse a ellos. En un momento determinado, un cantante o un actor famoso puede tener tres o cuatro personas que lo persiguen, le mandan montañas de cartas o intentan abrirse paso a través de las medidas de seguridad. Solo un pequeño número de estos perseguidores obsesivos quieren realmente matar a su víctima (los demás creen que tienen algún tipo de «relación» con la estrella), pero el factor común es un deseo desesperado de reconocimiento.

Hasta cierto punto, todos queremos reconocimiento, gloria, importancia, y al matar a alguien famoso, los propios perseguidores obsesivos se hacen famosos. Mark Chapman y John Hinckley, por ejemplo, son nombres unidos para siempre a sus víctimas, John Lennon y Ronald Reagan. Para tales personas, el asesinato tiene mucho sentido; es un atajo hacia la fama, y a los psicóticos no les preocupa si la atención que consiguen es positiva o negativa.

La imagen de un loco que persigue a una estrella cinematográfica o a un presidente capta la imaginación popular, pero de Becker se pregunta por qué nos intrigan tanto los perseguidores obsesivos mientras que nos deja indiferentes el que, solo en los Estados Unidos, una mujer sea asesinada por su marido o su novio cada dos horas. Por cierto, él confía muy poco en las órdenes de alejamiento, de las que dice que no hacen más que agravar la situación. Las personas violentas se crecen con los retos, y si están desequilibradas, una orden de alejamiento no garantizará la seguridad.

Comentarios finales

El valor del miedo es un libro muy norteamericano, escrito en un contexto cultural de uso descontrolado de las armas y de una sociedad que pone menos énfasis que otras en la cohesión social. Si vives en un pueblo inglés o en una ciudad japonesa o incluso en una parte tranquila de Estados Unidos, el libro podrá parecerte un poco paranoide.

No obstante, de Becker culpa a los noticiarios vespertinos de hacer que su país parezca mucho más peligroso de lo que realmente es, y pone de manifiesto que tenemos una probabilidad mucho mayor de morir de cáncer o en un accidente de coche que como resultado de un ataque violento por parte de un desconocido.

Desde el ataque al World Trade Center de Nueva York en el año 2001 nos hemos obsesionado con la posibilidad de la violencia aleatoria, pero la mayoría de los ataques y homicidios todavía ocurren en el hogar, y conocer los signos que anuncian la inminencia de la violencia puede salvarte de un daño importante. En términos de seguridad personal, de Becker afirma que los hombres y las mujeres viven en dos mundos distintos. Oprah Winfrey dijo a su audiencia televisiva que El valor del miedo debería leerlo toda mujer estadounidense.

Al escribir El valor del miedo, de Becker recibió la influencia de tres libros en particular: El que lucha con monstruos, de Robert Ressler, científico del comportamiento perteneciente al FBI; Predicting Violent Behavior (‘predecir la conducta violenta’), del psicólogo John Monahan; y Sin conciencia, de Robert D. Hare, que introduce al lector en las mentes de psicópatas. Actualmente hay ya una amplia bibliografía sobre la psicología de la violencia, pero el libro de de Becker es todavía un buen modo de comenzar.

Gavin de Becker

De Becker, nacido en 1954, es considerado un pionero en el campo de la evaluación de las amenazas y la predicción y gestión de la violencia. Su empresa ofrece consultoría y servicios de protección a empresas, organismos gubernamentales e individuos. Él encabezó el equipo de seguridad para los invitados del presidente Reagan, y ha trabajado con el organismo que se encarga de las visitas oficiales de líderes extranjeros a Estados Unidos. Ha desarrollado también el sistema MOSAIC para ocuparse de las amenazas a senadores, congresistas y jueces de la Corte Suprema de los Estados Unidos. De Becker ha ofrecido consultoría en muchos casos jurídicos, incluidos los juicios civiles y criminales contra O. J. Simpson.

Es profesor de la Escuela de Asuntos Públicos de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA), ha pertenecido al Consejo Consultivo sobre Violencia Doméstica y es asesor de la Corporación RAND.

Entre sus otras obras están Protecting the Gift (‘protegiendo el don’), sobre la seguridad de los niños; Fear Less: Real Truth About Risk, Safety and Security in a Time of Terrorism (‘menos miedo: la verdad sobre el riesgo y la seguridad en tiempos de terrorismo’); y Just 2 Seconds (‘solo dos segundos’), que examina el ámbito profesional de la protección y los métodos que se utilizan en el mismo.

1964

Juegos en que participamos

[El] juego matrimonial de «la bolsa de la comida». El marido, que bien puede permitirse comer en un buen restaurante, y que sin embargo se hace unos cuantos sándwiches cada mañana, para llevárselos a la oficina en una bolsa de papel. De este modo utiliza mendrugos de pan, sobras de la cena y bolsas de papel que su mujer guarda para él. Esto le otorga un control total sobre la economía de la familia, pues ¿qué esposa se atrevería a comprarse un abrigo de visón ante semejante abnegación?

El padre llega a casa de trabajar y critica a la hija, la cual responde descaradamente, o la hija da el primer paso siendo insolente, a partir de lo cual el padre la critica. Sus voces se elevan, y el choque se agudiza... Hay tres posibilidades: (a) el padre se retira a su habitación y da un portazo; (b) la hija se retira a su dormitorio y da un portazo; (c) los dos se retiran a sus respectivas habitaciones y dan un portazo. En cualquier caso, el final del juego del «Alboroto» está indicado por un portazo.

-

En resumen

La gente se embarca en juegos comunicativos en sustitución de una auténtica intimidad, y cada juego, por desagradable que sea, ofrece una determinada compensación a uno de los jugadores, o a ambos.

Obras relacionadas

Thomas A. Harris: Yo estoy bien, tú estás bien

Karen Horney: Nuestros conflictos interiores

Fritz Perls: Terapia Gestalt

-

Capítulo 5

ERIC BERNE

En 1961, el psiquiatra Eric Berne publicó un libro con un título muy aburrido, Transactional Analysis in Psychotherapy (‘análisis transaccional en psicoterapia’). Se convirtió en la obra fundacional en su campo, fue muy citado y tuvo unas ventas razonables.

Tres años más tarde publicó una continuación basada en los mismos conceptos, pero con un estilo más coloquial. Con su brillante título y las categorías ingeniosas y divertidas para hablar de la motivación humana, Games People Play (Juegos en que participamos), estaba destinado a atraer más la atención. Las ventas de la primera impresión de tres mil ejemplares fueron lentas, pero dos años más tarde, gracias sobre todo a la transmisión de boca a boca y a algún modesto anuncio, el libro había vendido 300.000 ejemplares con tapa dura. Estuvo dos años en la lista de libros más vendidos del New York Times (algo poco habitual en un libro que no es de ficción) y, creando un modelo para futuros escritores que de repente se enriquecieron escribiendo un best seller de psicología popular, el cincuentón Berne se compró una nueva casa y un Maserati, y volvió a casarse.

Aunque Berne no se apercibió de ello en su momento, Juegos en que participamos: la psicología de las relaciones humanas marcó el comienzo del boom de la psicología popular, como algo distinto tanto de la mera autoayuda como de la psicología académica. Los psicólogos de la corriente dominante menospreciaron el libro de Berne tachándolo de superficial y de complaciente con el público, pero en realidad las primeras cincuenta o sesenta páginas están escritas en un estilo académico bastante serio. Solo en la segunda parte el tono se hace más ligero, y es la que motivó a la mayoría de la gente a comprar el libro.

Actualmente, se han vendido más de cinco millones de ejemplares de Games People Play, y la expresión de su título ha pasado a formar parte de la lengua inglesa.

Caricias y transacciones

Berne comenzó observando que los bebés, si se les privaba del contacto físico, a menudo caían en un declive mental y físico irreversible. Señaló otros estudios que sugerían que la privación sensorial en adultos puede conducir a una psicosis temporal. Los adultos necesitamos el contacto físico tanto como los niños, pero no siempre está disponible, así que nos conformamos, buscando en su lugar «caricias» emocionales simbólicas por parte de los demás. Por ejemplo, una estrella cinematográfica puede obtener sus caricias de los cientos de cartas semanales de admiradores que la adoran, mientras que un científico puede obtenerlas de un solo elogio procedente de una figura destacada en su campo.

Berne definió la caricia como la «unidad fundamental de la acción social». Un intercambio de caricias es una transacción, de ahí su creación de la denominación análisis transaccional (AT) para describir las dinámicas de la interacción social.

Por qué participamos en juegos

Dada la necesidad de recibir caricias, Berne observó que, en términos biológicos, los seres humanos consideran cualquier relación social –aunque sea negativa– como mejor que carecer de ella. Esta necesidad de intimidad explica también por qué la gente se embarca en «juegos»: estos se convierten en sustitutos del auténtico contacto.

Definió un juego como «una serie de transacciones complementarias que progresan hacia un resultado predecible, bien definido». Jugamos a un juego para satisfacer alguna motivación oculta, y siempre hay una compensación implícita.

La mayor parte del tiempo la gente no es consciente de que está practicando juegos; creen que esa dinámica de relación constituye una parte normal de la interacción social. Los juegos se parecen al póquer, en que ocultamos nuestras verdaderas motivaciones como parte de una estrategia para lograr algo –ganar dinero–. En el ámbito laboral, la recompensa puede ser hacer negocio; la gente habla de estar en el «juego inmobiliario» o el «juego de los seguros» o «jugar a la bolsa de valores», un reconocimiento inconsciente de que su trabajo implica una serie de maniobras para obtener un beneficio. ¿Y en las relaciones íntimas? El beneficio generalmente implica alguna satisfacción emocional o un aumento del control.

Los tres yoes

El análisis transaccional surgió del psicoanálisis freudiano, que Berne había estudiado y practicado. En una ocasión tuvo un paciente adulto que admitió que era realmente «un niño pequeño vestido de adulto». En las sesiones siguientes, Berne le preguntó si entonces era el niño pequeño el que hablaba o era el adulto. A partir de esta y otras experiencias, Berne llegó a la conclusión de que dentro de cada persona hay tres yoes o «estados del ego» que a menudo se contradicen. Los caracterizó así:

Las actitudes y el pensamiento de una figura paterna (Padre).

La racionalidad, objetividad y aceptación de la verdad propias del adulto (Adulto).

Las posturas y las fijaciones de un niño (Niño).

Los tres yoes corresponden de manera aproximada al superego freudiano (Padre), al ego (Adulto) y al id (Niño).

En cualquier interacción social, afirmaba Berne, manifestamos uno de estos tres estados básicos: Padre, Adulto y Niño, y podemos pasar con facilidad de uno a otro. Por ejemplo, podemos asumir la creatividad, la curiosidad y el encanto del niño, pero también sus berrinches o intransigencias. En cada uno de los modos podemos ser productivos o improductivos.

Al desarrollar un juego con alguien adoptamos un aspecto de uno de estos tres yoes. En lugar de permanecer neutrales, auténticos o íntimos, para obtener lo que queremos, podemos sentir la necesidad de actuar como un padre autoritario o como un niño zalamero, o bien adoptar el aura racional, como de sabio, de un adulto.

¡Que comiencen los juegos!

La principal parte del libro es una recopilación de los muchos juegos comunicativos que hay, tales como los que siguen:

«Si no fuera por ti»

Este es un juego comúnmente practicado entre esposos, en el cual uno de los cónyuges se queja de que el otro es un obstáculo para hacer lo que realmente quiere en la vida.

Berne sugiere que la mayoría de la gente inconscientemente elige su cónyuge porque quiere ponerse ciertos límites. Ofrece el ejemplo de una mujer que parecía desesperada por aprender a bailar. El problema era que su marido odiaba salir, de modo que su vida social quedaba restringida. Se apuntó a clases de baile, pero descubrió que tenía un miedo terrible a bailar en público y lo dejó. La observación de Berne es que aquello por lo que culpamos al compañero muy a menudo se revela como un asunto interno nuestro. Jugar al «si no fuera por ti» nos permite despojarnos de la responsabilidad de hacer frente a nuestros miedos o nuestros defectos.

¿Por qué tú no...? –Sí, pero...

Este juego comienza cuando alguien formula un problema en su vida, y otra persona responde ofreciendo sugerencias constructivas sobre cómo resolverlo. El sujeto dice: «Sí, pero... » y pasa a encontrar pegas a las soluciones. En el modo Adulto, examinaríamos el consejo y probablemente aceptaríamos una solución, pero este no es el objetivo del intercambio. Este juego permite al sujeto tener la simpatía de los otros en su incompetencia para hacer frente a la situación (modo Niño). Los solucionadores de problemas, a su vez, tienen la oportunidad de jugar al Padre sabio.

La pata de palo

Quien juega a este juego tendrá la actitud defensiva del «¿Qué esperas de una persona con una pata de palo / una mala infancia / una neurosis / alcoholismo?». Algún rasgo propio se emplea como excusa para la falta de competencia o de motivación, de modo que uno no se tiene que responsabilizar plenamente de su propia vida.

Otros juegos de Berne son:

Juegos de la vida: «Ya te tengo, maldito»; «Mira lo que me has hecho hacer».

Juegos matrimoniales: «Mujer frígida»; «Mira cuánto me he esforzado por lograrlo».

Juegos «buenos»: «Sabio hogareño»; «Estarán contentos de haberme conocido».

Cada juego tiene una tesis –su premisa básica y cómo se juega– y una antítesis –la manera de llegar a su final, con uno de los jugadores realizando una acción que en su mente lo convierte en el «ganador»–.

Los juegos en que participamos, decía Berne, son como surcos desgastados de la casete que heredamos en la niñez y continúan dando vueltas. Aunque limitados y destructivos, nos proporcionan también una especie de alivio, pues nos libran de la necesidad de hacer frente a cuestiones psicológicas irresueltas. Para algunos, practicar juegos comunicativos se ha convertido en una parte básica de su identidad. Mucha gente siente la necesidad de pelearse con sus más allegados o intrigar con sus amigos para conservar la chispa. Ahora bien, avisaba Berne, si jugamos a demasiados juegos «malos» durante demasiado tiempo, se vuelven autodestructivos. Cuantos más juegos practicamos, más esperamos que otros los practiquen también; y un jugador implacable puede terminar como un psicótico que ve demasiadas de sus propias motivaciones y prejuicios en la conducta de

los otros.

Comentarios finales

Aunque Juegos en que participamos fue vilipendiado por muchos psiquiatras practicantes como demasiado «popular» e insustancial, el análisis transaccional sigue teniendo influencia y se ha añadido al arsenal de muchos psicoterapeutas y consejeros que han de tratar con pacientes difíciles o evasivos. Parecía un libro pionero porque aportó una precisión de psicólogo a un área que normalmente estaba limitada a novelistas y dramaturgos. Ciertamente, el novelista estadounidense Kart Vonnegut escribió un célebre análisis en el que sugería que los contenidos de esta obra podrían inspirar durante años a escritores creativos.

Hay que tener en cuenta que Juegos en que participamos es muy freudiano; muchos de sus juegos están basados en las ideas de Freud acerca de la inhibición, la tensión sexual y los impulsos inconscientes. Es también claramente una reliquia de los años sesenta tanto en su lenguaje como en sus actitudes sociales.

Pese a todo ello, todavía puede ser una lectura que abra horizontes y es un clásico, sin duda sencillamente porque la gente siempre ha practicado juegos y probablemente siempre lo hará. Como observó Berne, enseñamos a los niños todos los pasatiempos, rituales y procedimientos que necesitan para adaptarse a nuestra cultura y arreglárselas en la vida, e invertimos gran cantidad de tiempo en elegir sus escuelas y sus actividades, pero sin embargo no les enseñamos nada sobre estos juegos, una característica desafortunada pero realista de la dinámica de toda familia y toda institución.

Puede parecer que Juegos en que participamos nos da una visión innecesariamente oscura de la naturaleza humana. Sin embargo, esta no era la intención de Berne. Él insistía en que todos podemos dejar de practicar esos juegos si sabemos que hay una alternativa. Como resultado de experiencias vividas en la infancia, perdemos la confianza natural, la espontaneidad y la curiosidad que teníamos de niños y, en lugar de eso, adoptamos las ideas del Padre respecto a lo que podemos y lo que no podemos hacer. A través de una mayor conciencia de los tres yoes, podemos llegar a sentirnos más cómodos con nosotros mismos. Dejamos de sentir que necesitamos el permiso de alguien para

tener éxito, y estamos dispuestos a sustituir los juegos por una verdadera intimidad.

Eric Berne

Eric Bernstein nació en 1910 y creció en Montreal (Canadá); su padre era médico y su madre escritora. Se licenció en Medicina en la Universidad McGill en 1935 y se formó como psiquiatra en la Universidad Yale. Se hizo ciudadano estadounidense, trabajó en el Hospital Monte Sion, de Nueva York, y en 1943 cambió su nombre a Eric Berne.

Durante la Segunda Guerra Mundial Berne trabajó como psiquiatra en el Ejército estadounidense, y después retomó sus estudios con Erik Erikson en el Instituto Psicoanalítico de San Francisco. Al establecerse en California a finales de la década de los cuarenta se desencantó del psicoanálisis y su obra sobre los estados del ego evolucionó durante la década siguiente hacia el análisis transaccional. Fundó la Asociación Internacional de Análisis Transaccional y combinó la práctica privada con puestos de consultoría y hospitalarios.

Berne escribió sobre diversos temas. Además de su otro superventas, What Do You Say After You Say Hello? (1973) (¿Qué dices después de decir hola?, 1974), que examinaba la idea del «guion de vida», publicó también Layman's Guide to Psychiatry and Psychoanalysis (1957) ('guía de psiquiatría y psicoanálisis para legos'), Structure and Dynamics of Organizations and Groups (1963) ('estructura y dinámicas de organizaciones y grupos'), Sex in Human Loving (1970) (Hacer el amor, 1975) y, póstumamente, Beyond Games and Scripts (1976) (Más allá de juegos y guiones, 2014). Véase también la biografía de Elizabeth Watkins Jorgensen, Eric Berne: Master Gamesman (1984) ('Eric Berne: jugador maestro').

Berne admitía que tenía un Niño bien desarrollado, y en una ocasión se describió como «un adolescente de cincuenta y seis años». Era un experto jugador de póquer, se casó tres veces, y murió en 1970.

1980

Dones diferentes

No podemos presuponer que las mentes de las otras personas funcionan con los mismos principios que la nuestra. Con frecuencia, las personas con quienes entramos en contacto no razonan como nosotros, o no valoran las cosas que nosotros valoramos, o no les interesa lo mismo que a nosotros.

Los introvertidos bien desarrollados pueden tratar hábilmente con el mundo que les rodea cuando es necesario, pero su mejor trabajo lo hacen dentro de sus cabezas, reflexionando. De modo análogo, los extravertidos bien desarrollados pueden ocuparse de manera eficiente de las ideas, pero su mejor trabajo lo hacen externamente, en la acción. En ambos tipos permanece la preferencia natural, como ocurre en los diestros o los zurdos.

-

En resumen

Cuando conoces el tipo de personalidad de alguien, su comportamiento comienza a tener sentido.

Obras relacionadas

Susan Cain: El poder de los introvertidos en un mundo incapaz de callarse

Hans Eysenck: Dimensiones de la personalidad

Carl Jung: Los arquetipos y lo inconsciente colectivo

-

Capítulo 6

ISABEL BRIGGS MYERS

El Indicador de Tipo de Myers-Briggs (MBTI, por sus siglas en inglés) es un test para determinar el tipo de personalidad, que ha estado circulando desde los años cuarenta. Ayudó a establecer las bases de los métodos psicométricos que los empresarios utilizan actualmente.

Los orígenes del test son bastante interesantes. La historia cuenta que unas vacaciones de Navidad, Isabel Briggs llevó a casa a su novio, Clarence Myers. Aunque a los padres de Isabel les gustó el chico, su madre, Katherine, observó que era diferente de la familia. Katherine se interesó en la idea de clasificar a las personas según su tipo de personalidad y a través de la lectura de biografías desarrolló una tipología básica de tipos meditadores, tipos espontáneos, tipos ejecutivos y tipos sociables. Descubrió el libro de Carl Jung Tipos psicológicos, que llegó a ser el fundamento teórico de la obra de toda una vida, más tarde continuada por su hija (quien pasó a llamarse Isabel Briggs Myers).

Aunque Isabel nunca estudió psicología formalmente, el director de un banco local le permitió aprender estadística y test para el personal, y creó las primeras formas de su Indicador de Tipo en 1944. Briggs Myers convenció a los directores de escuelas de Pensilvania de que hiciesen hacer el test a miles de alumnos, y también lo hicieron estudiantes de medicina y de enfermería. Una empresa privada de test educacionales oyó hablar del Indicador y lo publicó en 1957, pero no llegó a ser de uso público hasta los años setenta. Desde entonces, se ha hecho responder el MBTI a millones de personas, sobre todo con el objetivo de ver las compatibilidades laborales, pero también en relación con la enseñanza, la asesoría matrimonial y el desarrollo personal. El test se ha ido perfeccionando a lo largo de varias décadas, pero la intención original de Katherine Briggs, descubrir «por qué las personas son como son», sigue siendo su principal inspiración.

Gifts Differing: Understanding Personality Type (‘dones diferentes: comprender

el tipo de personalidad’) es la explicación personal que ofrece Isabel Briggs Myers de su obra, escrita con ayuda de su hijo Peter Briggs Myers y concluida poco después de su muerte. Si estás interesado en las ideas que hay detrás de la tipología de la personalidad, este es un libro clave que debes leer.

Al realizar el test MBTI (consistente en preguntas de sí o no) tus preferencias personales se expresan en un código de cuatro letras. A continuación hay un resumen de algunas de las distinciones clave entre los dieciséis tipos y cómo este conocimiento puede aplicarse en la práctica.

Modos de percibir: la sensación o la intuición

En Tipos psicológicos, Jung sugería dos modos diferentes de ver el mundo por parte de las personas. Algunos individuos pueden apreciar la realidad solamente a través de sus cinco sentidos (los tipos «sensoriales»), mientras que otros esperan la confirmación interna de lo verdadero o real, confiando en su inconsciente. Estos son los tipos «intuitivos».

Las personas que utilizan el modo sensorial están absortas en lo que las rodea, solo buscan los hechos y les parece menos interesante ocuparse de ideas o abstracciones. A las personas intuitivas les encanta morar en el mundo invisible de las ideas y las posibilidades, y desconfían de la realidad física. Sea cual sea el modo que la gente prefiere emplear y en el que más confían, tienden a usarlo desde la infancia y a perfeccionarlo a lo largo de toda la vida.

Modos de juzgar: el pensamiento o el sentimiento

En el esquema Jung / Briggs Myers, los individuos eligen entre dos modos de sacar conclusiones o juicios: pensando, utilizando un proceso impersonal de lógica, o mediante el sentimiento, decidiendo lo que algo significa para ellos.

Las personas se aferran a su método favorito. Confiando en su manera de ver las cosas, los pensadores consideran a aquellos en los que predomina el sentimiento como personas irracionales y subjetivas. Aquellos en los que domina el sentimiento se preguntan cómo los pensadores pueden ser objetivos acerca de aquello que les importa; ¿cómo pueden ser tan fríos e impersonales?

Generalmente, un niño que prefiere el modo sentimiento es probable que llegue a ser alguien bueno en las relaciones interpersonales, mientras que un niño que prefiere el modo pensamiento llegará a ser bueno en recopilar, utilizar y organizar hechos e ideas.

Las cuatro preferencias

La Sensación (S), la Intuición (I), el Pensamiento (P) y el Sentimiento (St) constituyen cuatro preferencias básicas que producen determinados valores, necesidades, hábitos y características. Son los siguientes:

SP- Sensación más Pensamiento

SSt- Sensación más Sentimiento

ISt- Intuición más Sentimiento

IP- Intuición más Pensamiento

SP: las personas de esta combinación actúan basándose en los hechos que sus sentidos pueden verificar. De mentalidad práctica, su mejor trabajo lo hacen en campos que exigen un análisis impersonal, como la cirugía, el derecho, la contabilidad y los trabajos con máquinas.

SSt: estas personas también confían en sus sentidos, pero las conclusiones que extraen se basan más en lo que sienten sobre los hechos que en un frío análisis de los mismos. Tienden a estar rodeadas de gente y se encuentran en campos en los que puedan expresar calidez personal, como la enfermería, la enseñanza, el trabajo social, las ventas y trabajos en los que sea importante «servir con una sonrisa».

ISt: es gente que tiende también a ser cálida y amistosa, pero en lugar de centrarse en la situación o los hechos que tienen ante sí, estos individuos están más interesados en cómo podrían cambiarse las cosas, o en posibilidades futuras. Les gustan los trabajos que aprovechan sus dones para la comunicación más su necesidad de hacer las cosas mejor, como la enseñanza superior, el predicar, la publicidad, la asesoría o la psicología, la

escritura y la investigación.

IP: estas personas también están centradas en las posibilidades, pero utilizan su poder de análisis racional para lograr resultados. Es probable encontrarlas en profesiones que requieren soluciones ingeniosas a problemas, especialmente de naturaleza técnica, como ciencias, informática, matemáticas y finanzas.

Extraversión e introversión

La preferencia por la extraversión (ver la vida en términos del mundo externo) o por la introversión (mayor interés en el mundo de las ideas) es independiente de las preferencias por la sensación, el pensamiento, la intuición y el sentimiento. Se puede ser un extravertido del tipo IP, por ejemplo, o un introvertido del tipo sensación y sentimiento; es decir, un EIP o un ISSt. La primera letra del código de cuatro letras, E o I, indica la preferencia por la extraversión o la introversión.

Los extravertidos tienden a moverse rápidamente e intentan influir en las situaciones directamente, mientras que los introvertidos se dan tiempo para desarrollar sus intuiciones antes de presentarlas al mundo. Los extravertidos son felices tomando decisiones en el momento, mientras que los introvertidos quieren reflexionar antes de pasar a la acción. Ninguna preferencia permite necesariamente tomar decisiones mejores que otras; solo representa el estilo con el que cada uno se encuentra cómodo.

Procesos dominantes y procesos auxiliares

Aunque cada uno favorecemos ciertos modos de ser, uno dominará sobre los otros. Pensemos en los tipos IP. Aunque poseedores de preferencias tanto intuitivas como racionales, si encuentran el pensamiento más atractivo, este se convierte en su proceso dominante. Pueden intuir algo como correcto, pero ha de ser confirmado por el pensamiento objetivo. Como el pensar es un proceso enjuiciador, el elemento final en este tipo de persona es el «juicio». Son EIPJ. La letra final de otras personas es P (por «percepción»); tienen un fuerte deseo de comprender mejor.

La necesidad de que un proceso dominante aporte cohesión al yo es perfectamente comprensible, pero Jung fue más allá y sugirió que cada persona necesita también un proceso «auxiliar». Los introvertidos tienen la extraversión como su auxiliar, de modo que pueden «ponerse un rostro público» cuando es necesario. Los extravertidos utilizan la introversión como su auxiliar para cuidar su vida interior. En ambos casos, si el auxiliar se usa poco, la persona vive en un extremo y, por consiguiente, su vida se ve afectada. Briggs Myers observó que en nuestra sociedad centrada en la extraversión, los introvertidos que no desarrollan su auxiliar se ven más penalizados que los extravertidos que no tienen demasiado en cuenta los asuntos internos.

El objetivo de clasificar en tipos la personalidad es lograr un mayor poder de percepción y de juicio, estando ambos asistidos por el uso del auxiliar. Briggs Myers observa: «La percepción sin juicio es blanda; el juicio sin percepción es ciego. La introversión que carece de toda extraversión es poco práctica; la extraversión sin introversión es superficial».

Mejores relaciones a través de la conciencia de los tipos

El hecho de que la gente no se lleve bien todo el tiempo sugiere que no comprendemos ni valoramos el modo que tienen otras personas de ver el mundo. Por ejemplo, un tipo «mental» subestimará un juicio del tipo «sentimental», pues el tipo mental no puede entender cómo el tipo «sentimental» puede llegar a decisiones correctas sin usar la lógica. El tipo mental supone eso porque sus propios sentimientos son erráticos y apenas puede confiar en ellos. Pero el tipo «sentimental» ha cultivado su proceso dominante hasta tal punto que le proporciona percepciones y juicios correctos, incluso si no es así para el tipo mental.

Del mismo modo, dado que el tipo en el que domina la «sensación» tiene que percibir y juzgar basándose en lo que ve, oye, huele y toca, las visiones y conclusiones de un tipo «intuitivo», que sencillamente «sabe» si algo es bueno o malo, le parecen incomprensibles. Para el intuitivo, el tipo centrado en las sensaciones parece caminar pesadamente, sin «el aliento de vida», la inspiración. Por poner otro ejemplo: los tipos mentales creen que los tipos sentimentales hablan demasiado. Cuando los tipos mentales hablan con alguien quieren información. Por tanto, si un tipo centrado en el sentimiento quiere algo de un tipo mental, debe intentar recordar ser conciso.

En todos estos casos, lo que cada tipo no logra apreciar es que el proceso dominante de la otra persona funciona, y funciona bien. Intentar decir a esa persona que su percepción o su juicio están equivocados es como decirle a la hierba que no debería ser verde.

Los tipos en el trabajo

En las situaciones laborales, si tenemos una idea acerca de cómo piensan nuestros compañeros de trabajo, podemos esperar ser más efectivos a la hora de lograr que se acepten nuestras ideas y reducir cualquier fricción. Hay que saber que:

Con el tipo «sensorial» hay que expresar el problema muy rápidamente si se espera que ofrezca una solución.

Los intuitivos solo estarán interesados en ayudar si se pone ante ellos una posibilidad atractiva.

Los tipos mentales necesitan saber qué tipo de resultado se está buscando y hay que explicarles la situación mediante una serie de pasos lógicos.

Los tipos en los que predomina el sentimiento necesitarán enmarcar la situación en términos de lo que significa para las personas implicadas.

Con todos los tipos, viene bien recordar no centrarse nunca en la gente implicada, sino abordar el problema. Si somos conscientes de las contribuciones de cada tipo, habrá menos conflictos, menos oportunidades de desprestigio y una mayor posibilidad de resolver satisfactoriamente los problemas.

Comentarios finales

La falta de preparación psicológica formal de Isabel Briggs Myers hizo que nunca fuese totalmente aceptada por el establishment psicológico. Algunos se han preguntado si interpretó a Jung correctamente, y por tanto si toda la metodología para identificar los tipos de personalidad es adecuada. El propio Jung recelaba de la aplicación de sus principios generales a individuos concretos, y los escépticos afirman también que las explicaciones de los tipos son demasiado vagas y podrían aplicarse a cualquiera. Juzga por ti mismo. Quizás descubras, si haces el test o una variante del mismo, que la descripción que da de ti es notablemente adecuada.

Según su propia escala, Briggs Myers era una IIStP (Introvertida-Intuitiva-Sentimiento-Percepción). Ella observó también que los introvertidos son los que más ganan al hacer el test. Como tres de cada cuatro personas son extravertidas, y por cada intuitivo hay tres tipos centrados en lo sensorial, vivimos en un «mundo de extravertidos». Como tipo menos común, los introvertidos pueden –lo cual no es sorprendente– sentir cierta presión para ser algo que no son, y el MBTI les permite, quizás por primera vez, sentir que está bien ser como son.

Una de las aportaciones fascinantes de Gifts Differing es que el reconocimiento y el desarrollo de nuestro tipo puede ser más importante para tener éxito en la vida que el cociente intelectual. La visión de Isabel Briggs Myers era que el tipo de personalidad es tan innato como el ser diestro o zurdo; quien intente ser diestro cuando realmente es zurdo está llamando a la tensión y la infelicidad, mientras que manejarnos de acuerdo con nuestros puntos fuertes aumenta enormemente nuestras posibilidades de realización, felicidad y productividad.

Isabel Briggs Myers

Nacida en 1897, Briggs fue educada en casa por su madre en Washington DC. Su padre, Lynam Briggs, era físico y durante una década fue director de la Oficina Nacional de Normas. Isabel se casó con Clarence Myers en 1918 y al año siguiente se graduó en el Swarthmore College con una licenciatura en Ciencias Políticas.

Su aplicación del test a más de cinco mil estudiantes de Medicina tuvo lugar en la Escuela de Medicina George Washington. Hizo un seguimiento de su estudio doce años más tarde, y halló que los estudiantes generalmente habían seguido los caminos (es decir, investigación, práctica general, cirugía, administración, etc.) que podían esperarse de su tipo. El estudio con enfermeras se realizó sobre más de diez mil estudiantes. El MBTI fue publicado por primera vez en 1957 por parte del Servicio de Exámenes Educacionales de Estados Unidos.

Isabel Briggs Myers murió en 1980. Su obra es continuada hoy a través de la Fundación Myers y Briggs.

2006

El cerebro femenino

Más del noventa por ciento del código genético masculino y femenino es exactamente el mismo. De treinta mil genes en el genoma humano, la variación entre los sexos es pequeña. Pero esas ligeras diferencias influyen en cada pequeña célula de nuestros cuerpos; desde los nervios que registran el placer y el dolor hasta las neuronas que transmiten la percepción, los pensamientos, los sentimientos y las emociones.

Así como las mujeres tienen una superautopista de ocho carriles para procesar las emociones, mientras que los hombres tienen una pequeña carretera comarcal, estos tienen un gran aeropuerto como centro para procesar pensamientos sobre el sexo, mientras que las mujeres tienen un aeródromo en el que aterrizan aviones pequeños y privados. Esto probablemente explica por qué el ochenta y cinco por ciento de los hombres que tienen entre veinte y treinta años piensan en el sexo cada cincuenta y dos segundos y las mujeres piensan en él una vez al día (o hasta cada tres o cuatro horas en sus días más fértiles). Esto provoca interesantes interacciones entre los sexos.

En resumen

El hombre y la mujer experimentan el mundo de forma distinta debido a que la exposición a las hormonas sexuales varía grandemente según el género.

Obras relacionadas

Alfred Kinsey: Conducta sexual de la mujer

Steven Pinker: La tabla rasa

-

Capítulo 7

LOUANN BRIZENDINE

Como estudiante de Medicina, Louann Brizendine sabía de la existencia de estudios concluyentes, realizados en todo el mundo, que muestran que las mujeres sufren de depresión en una proporción de 2:1 en comparación con los hombres. Coincidiendo su paso por la universidad con el auge del movimiento feminista, ella creía, como muchos otros, que esto era el resultado de «la opresión patriarcal de las mujeres». Pero se enteró de que hasta la pubertad, la depresión se registra en la misma proporción entre niños y niñas. A partir de ahí se preguntó si los cambios hormonales que experimentaban las chicas en la pubertad hacían que, de pronto, fuesen más propensas a deprimirse.

Más tarde, como psiquiatra, Brizendine trabajó con mujeres que padecían síntomas agudos del síndrome premenstrual y quedó sorprendida al ver hasta qué punto el cerebro femenino está configurado por cambios espectaculares en la química hormonal, que impulsan la conducta de una mujer y crean su realidad. En 1994, Brizendine fundó en San Francisco la Clínica de Estados de Ánimo y Hormonas para Mujeres. The Female Brain (El cerebro femenino), culminación de veinte años de práctica como neuropsiquiatra, recoge su propia investigación y los últimos descubrimientos procedentes de un amplio espectro de disciplinas. Comparando la relativa estabilidad de los estados cerebrales hormonales masculinos con los de la mujer, que implican un cóctel a menudo complejo de sustancias químicas y cambian espectacularmente desde la infancia hasta la adolescencia, la primera edad adulta, la maternidad y la menopausia, el libro muestra de manera brillante por qué los estados cerebrales y la química cerebral de las mujeres merece una investigación independiente, y por qué las generalidades acerca de la conducta humana tienen que ver habitualmente con el comportamiento masculino.

El cerebro femenino incluye fascinantes capítulos sobre el cerebro femenino enamorado, la neurobiología del sexo, el «cerebro de mamá» (cómo el

pensamiento de una mujer cambia durante el embarazo de acuerdo con la química del cerebro alterado) y el cerebro de la mujer madura, pos-menopáusica. Aquí nos centraremos en algunas de las aportaciones de Brizendine respecto al cerebro femenino en la infancia y la pubertad.

Diferencias básicas

Incluso teniendo en cuenta diferencias en el tamaño del cuerpo, observa Brizendine, el cerebro masculino es alrededor de un nueve por ciento más grande que el femenino. Este hecho llegó a interpretarse como indicativo de que las mujeres no eran tan inteligentes como los hombres. En realidad, las mujeres y los hombres tienen el mismo número de células cerebrales, pero las de las mujeres están empaquetadas de manera más apretada en su cráneo.

En las áreas cerebrales relacionadas con el lenguaje y la escucha, las mujeres tienen un once por ciento más neuronas que los hombres, y la parte del cerebro asociada con la memoria, el hipocampo, es también mayor en las mujeres. El circuito para observar la emoción en los rostros de otras personas es de nuevo más grande comparado con el de los hombres. Así pues, en lo que respecta al habla, la inteligencia emocional y la habilidad para almacenar recuerdos, las mujeres poseen una ventaja natural.

Por otra parte, los hombres tienen más procesadores en la amígdala, una parte del cerebro que regula el miedo y la agresión. Esto quizás explica por qué los hombres son más propensos a enojarse con rapidez y a emprender una acción violenta en respuesta a un peligro físico inmediato. Los cerebros de las mujeres también evolucionaron para enfrentarse a situaciones de amenaza a la vida, pero de un modo diferente. El cerebro femenino experimenta una mayor tensión que el hombre en las mismas circunstancias, y este estrés es un modo de tener en cuenta todos los riesgos posibles para los hijos o para la unidad familiar. Brizendine sugiere que por esto la mujer moderna puede sentir las facturas impagadas como catastróficas, ya que parecen una amenaza para la supervivencia de la familia.

Actualmente, las tecnologías de imágenes y escaneado del cerebro nos permiten observar el funcionamiento del cerebro en tiempo real. Muestran el cerebro encendiéndose en distintos lugares, dependiendo de si estamos enamorados, mirando rostros, resolviendo un problema, hablando o experimentando ansiedad, y estas zonas encendidas difieren en los cerebros de los hombres y los de las mujeres. Realmente, las mujeres utilizan partes del cerebro y circuitos distintos

de los que utilizan los hombres para realizar las mismas tareas, incluidas la resolución de problemas, el procesamiento lingüístico y la manera general de experimentar el mundo.

Hay otra diferencia cerebral básica que merece destacarse. Algunos estudios han mostrado que los hombres piensan en el sexo, por término medio, cada cincuenta y dos segundos, mientras que las mujeres lo hacen solo una vez al día. Como la parte del cerebro en la que se generan el pensamiento y la conducta sexual es dos veces y media más grande en el hombre, no resulta sorprendente.

El cerebro de la niña recién nacida

Hasta las ocho semanas de edad, los cerebros de los fetos masculinos y femeninos parecen iguales –«la configuración femenina es la configuración predeterminada de la naturaleza», observa Brizendine–. Alrededor de las ocho semanas, el cerebro del feto masculino está inundado de testosterona, que extermina las células relacionadas con la comunicación y ayuda a crecer células relacionadas con el sexo y la agresividad. Bioquímicamente, el cerebro masculino es, pues, significativamente diferente del femenino, y cuando la primera mitad del embarazo ha terminado, las diferencias entre los cerebros masculinos y los femeninos están prácticamente establecidas.

Una niña viene al mundo mejor programada para percibir rostros y escuchar tonos vocales. En los primeros tres meses de su vida, las habilidades de la niña en cuanto al intercambio de miradas y el contacto visual crecen un cuatrocientos por ciento. En el mismo período, estas habilidades no crecen lo más mínimo en los niños.

Es bien sabido que las niñas generalmente comienzan a hablar antes que los niños, debido al sistema mejor desarrollado de circuitos lingüísticos de sus cerebros. Esto sigue hasta la edad adulta, en que las mujeres dicen una media de veinte mil palabras por día, mientras que los hombres dicen una media de siete mil aproximadamente. (Como señala Brizandine, esta habilidad superior «no siempre ha sido apreciada»; ha habido culturas que encerraban a las mujeres o les ponían una pinza en la lengua para detener su parloteo).

Otra importante diferencia en la infancia es que las niñas son más sensibles al estado del sistema nervioso de sus madres. Es importante que las niñas no tengan madres estresadas, ya que cuando las niñas crezcan y tengan hijos propios su habilidad para criarlos se reducirá. No obstante, armadas con este conocimiento, es posible romper el ciclo de estrés madre-hijo.

El cerebro de las adolescentes

En la pubertad, el pensamiento y el comportamiento de las chicas cambia según los fluctuantes niveles cerebrales de estrógeno (una de las hormonas de la sensación de bienestar), progesterona («el valium del cerebro») y cortisol (la hormona del estrés). Otras importantes hormonas producidas son la oxitocina (que nos hace querer crear vínculos, amar y conectar con los otros) y la dopamina (que estimula los centros de placer del cerebro).

El efecto de estas sustancias químicas es crear en las adolescentes la necesidad de chismorrear y el gusto por hacerlo, así como de ir de compras, intercambiar secretos y experimentar con los estilos de ropa y de pelo –todo lo que implique conectar y comunicarse–. Las adolescentes están siempre colgadas del teléfono pues realmente necesitan comunicarse para reducir sus niveles de estrés. Sus gritos de disfrute al ver amigos y el correspondiente pánico a no poder salir forman también parte de estos cambios. La descarga de dopamina y oxitocina que experimentan las chicas es «la mayor y más rápida recompensa neurológica que se puede obtener, aparte del orgasmo», comenta Brizendine.

¿Exactamente por qué la pérdida de una amistad le parece tan catastrófica a una adolescente y por qué su grupo social es tan importante para ella? Fisiológicamente está alcanzando la edad óptima para tener hijos, y en términos evolutivos sabe que un grupo unido es una buena protección, pues si tiene un hijo pequeño con ella, no puede atacar ni correr como puede hacerlo un hombre. (La noción de «luchar o huir» como respuesta a un peligro es una observación de hombres más que de mujeres). Los lazos sociales estrechos alteran realmente el cerebro femenino de manera altamente positiva, de modo que cualquier pérdida de esas relaciones dispara un cambio hormonal que refuerza el sentimiento de abandono o pérdida. Así pues, la intensidad de las relaciones adolescentes femeninas tiene también una base bioquímica.

La confianza y la habilidad de la adolescente para tratar con el estrés cambia también según la época del mes, y Brizendine ha tratado a muchas chicas «problemáticas» que experimentan cambios hormonales más intensos que la media. Las chicas más desenvueltas y agresivas con frecuencia tienen niveles

elevados de andrógenos, las hormonas asociadas con la agresividad. En niveles normales, las fluctuaciones en los andrógenos pueden provocar que una chica se centre más en el poder, sea en su grupo de compañeras o entre los chicos.

Por cierto, ¿por qué los chicos adolescentes a menudo se vuelven tan melancólicos y monosilábicos? La testosterona que adoba sus cerebros no solo los empuja a «frenesís masturbatorios compulsivos», sino que también reduce su deseo de hablar o de socializar si ello no tiene que ver con chicas o con deportes.

En suma, en la adolescencia, los efectos hormonales diferentes sobre el cerebro provocan que los chicos y las chicas vayan en direcciones distintas: los chicos obtienen autoestima a través de la independencia respecto de los demás, mientras que las chicas la obtienen a través de la cercanía de sus vínculos sociales.

Comentarios finales

Brizendine comenzó su carrera profesional en el ámbito de la psiquiatría y luego se pasó a la neurología. Esta perspectiva la hizo menos dada a especular sobre ideas psicológicas o sociológicas que tienen poco que ver con el modo como el cerebro actúa realmente; aunque no cabe duda de su feminismo, avisa de que la corrección política no tiene ningún papel que desempeñar en la comprensión de la conducta. Sí, podemos ser capaces de alterar nuestras actitudes culturales o políticas para construir un mundo mejor, pero primero tenemos que entender los hechos acerca de cómo la biología cerebral –tan diferente entre los hombres y las mujeres– configura la conducta.

Brizendine ha participado en el debate suscitado por el rector de la Universidad Harvard, Lawrence Summers, quien dijo que las diferencias en cuanto a logros entre los hombres y las mujeres en matemáticas y en ciencias eran debidas a las diferencias cerebrales naturales entre los sexos. Ella hace la observación de que hasta la pubertad los niños y las niñas consiguen exactamente los mismos logros matemáticos o científicos. No obstante, la testosterona que inunda el cerebro masculino hace a los chicos extremadamente competitivos, pero también más deseosos de estar muchas horas estudiando solos o trabajando en sus ordenadores. Por el contrario, con el flujo de estrógenos de las adolescentes, una chica se vuelve mucho más interesada en los vínculos sociales y en su vida emocional, y como consecuencia es poco probable que se siente durante horas y horas sola, reflexionando sobre enigmas matemáticos o esforzándose para ser la primera de la clase. Incluso de adultas, las mujeres están impulsadas por la química del cerebro a querer comunicarse y conectar, y esto las favorece menos para el tipo de trabajo solitario a menudo exigido en las carreras matemáticas, científicas o de ingeniería.

En resumen, la teoría de Brizendine afirma que no es la falta de aptitud lo que hace que las mujeres se mantengan alejadas de estos campos, sino las actitudes guiadas por el cerebro ante el trabajo implicado.

Ahora bien, Brizendine dice: «La biología afecta poderosamente, pero no nos encierra en nuestra realidad». Esto es, si conocemos las fuerzas fisiológicas o

genéticas que nos configuran, somos capaces de tenerlas en cuenta. La disponibilidad de estrógeno en forma de píldoras y el hecho de que se puedan cambiar las hormonas (El cerebro femenino incluye un largo apéndice sobre la terapia de reemplazo hormonal) significa que las mujeres pueden tener actualmente más control sobre su experiencia diaria de la realidad; quizás tales tratamientos terminarán teniendo un impacto tan grande en las vidas de las mujeres y sus destinos como lo tuvo la píldora anticonceptiva.

Sin contar los abundantes apéndices y notas, El cerebro femenino tiene solo unas doscientas páginas. Como síntesis popular amena y a menudo ingeniosa que resume las últimas investigaciones sobre el tema, es probable que en los próximos años sea muy leído. Al contener muchas aportaciones adicionales sobre el cerebro masculino, es un libro para todos.

Louann Brizendine

La primera licenciatura de Brizendine fue en Neurobiología por la Universidad de California en Berkeley (1972-1976), seguida de la de Medicina en la Universidad Yale, y la de Psiquiatría en la Escuela Médica Harvard (1982-1985).

Después de una temporada como docente en Harvard, en 1988 aceptó un puesto en el Instituto Psiquiátrico Langley Porter de la Universidad de California en San Francisco (UCSF), donde en 1994 fundó su Clínica de Estados de Ánimo y Hormonas para Mujeres. En tanto que profesora de psiquiatría de la UCSF, sigue combinando la investigación con la práctica clínica y la enseñanza, centrada en las interacciones entre los estados de ánimo, la energía, la función sexual y las influencias hormonales sobre el cerebro. Brizendine ha escrito también The Male Brain (2010) (El cerebro masculino, 2010).

1980

Sentirse bien

Si estás dispuesto a invertir un poco de tiempo en ti mismo, puedes aprender a dominar tus estados de ánimo más efectivamente, del mismo modo que un deportista que participa en un programa de entrenamiento diario puede desarrollar una mayor resistencia y fuerza.

¿Cuál es la clave para liberarte de tu prisión emocional?

Simplemente esta: tus pensamientos crean tus emociones; por tanto, tus emociones no pueden probar que tus pensamientos son adecuados. Los sentimientos desagradables no hacen sino indicar que estás pensando en algo negativo y creyéndolo. Tus emociones siguen a tus pensamientos, de manera tan clara como los patitos siguen a su madre.

-

En resumen

Los sentimientos no son hechos; puedes cambiar tus sentimientos cambiando los pensamientos.

Obras relacionadas

Albert Ellis y Robert A. Harper: Guía para una vida racional

Martin Seligman: La auténtica felicidad

William Styron: Esa visible oscuridad

-

Capítulo 8

DAVID D. BURNS

Observa estos datos estadísticos: en los Estados Unidos, el 5,3 por ciento de la población padecerá depresión en algún momento, y el riesgo de que sea para toda la vida es del siete/ocho por ciento en los adultos, y más elevada en las mujeres. Hace cuarenta años, la edad media para la aparición de la depresión era los 29,5 años; hoy se ha reducido a la mitad, a los 14,5 años. Y aunque los índices difieren en cada parte del mundo desarrollado, la incidencia de la depresión ha aumentado espectacularmente desde 1900.

Antes de la década de los ochenta, escribe David Burns, la depresión había sido el cáncer del mundo psicológico –extendida, pero difícil de tratar– y los tabúes asociados a ella empeoraban el problema para la mayoría de la gente. Como con el cáncer, encontrar una «cura» había sido su santo grial; todo se aplicó al problema, desde el psicoanálisis freudiano hasta el tratamiento de choque, sin resultados demasiado buenos.

Burns ayudó a establecer un nuevo método de tratamiento, la terapia cognitiva, y Feeling Good: The New Mood Therapy (Sentirse bien: una nueva terapia contra las depresiones) es su intento de explicar cómo funciona y por qué es diferente. El libro ha sido un best seller porque fue el primero en contar al público en general la terapia cognitiva, y también porque constituye una lectura sorprendentemente agradable y útil para el no deprimido, ofreciendo quizás ideas capaces de cambiar la vida respecto a cómo interactúan nuestros pensamientos y nuestras emociones.

El camino cognitivo

En su trabajo en la Universidad de Pensilvania como psiquiatra residente, Burns colaboró con el pionero psicólogo cognitivo Aaron T. Beck, quien creía que la mayoría de las depresiones, así como la ansiedad, no eran más que el resultado de un pensar ilógico y negativo. Observó el notable contraste que había entre cómo se siente el individuo deprimido –que es un fracasado o que la vida le ha ido horriblemente mal– y las condiciones reales de su vida, que a menudo contienen importantes logros. La conclusión de Beck fue que, por tanto, la depresión tenía que basarse en problemas en el pensar. Rectificando los propios pensamientos retorcidos, se podría volver a la normalidad.

Los tres principios de Beck que caracterizan la terapia cognitiva eran:

Todas nuestras emociones son generadas por nuestras «cogniciones» o pensamientos. Cómo nos sentimos en un momento determinado se debe a lo que estamos pensando.

La depresión consiste en un constante pensar pensamientos negativos.

La mayoría de los pensamientos negativos que causan nuestro trastorno emocional son sencillamente erróneos, o al menos distorsiones de la verdad, pero los aceptamos sin cuestionarlos.

Para Burns esto sonaba a demasiado obvio y simple, pero cuando probó realmente el nuevo tratamiento verbal de Beck para la depresión, llamado terapia cognitiva, se sorprendió de cuántos de sus pacientes crónicos se liberaron de sus sentimientos destructivos. Personas que habían intentado suicidarse un par de semanas antes, ahora miraban al futuro tratando de reconstruir sus vidas.

Viendo a través de la magia negra

La idea revolucionaria de la terapia cognitiva es que la depresión no es un trastorno emocional. Los malos sentimientos que tenemos en la depresión brotan todos de pensamientos negativos; por tanto, el tratamiento ha de centrarse en cuestionar y cambiar esos pensamientos.

Burns enumera diez «distorsiones cognitivas», como el pensamiento del tipo todo o nada, la generalización excesiva, la descalificación de lo positivo, la precipitación en el establecimiento de conclusiones y el ponernos etiquetas. Al comprender estas distorsiones, nos hacemos conscientes de que «los sentimientos no son hechos», son solo espejos de nuestros pensamientos.

Si eso es cierto, ¿debemos confiar en nuestros sentimientos? Parecen válidos, dan la impresión de ser «la verdad», pero como señala Burns, es como confiar en que los divertidos espejos que vemos en los parques de atracciones nos reflejan correctamente. Dice: «Los sentimientos negativos solamente indican que estás pensando algo negativo y creyéndolo». Es por eso por lo que sugiere que «la depresión es una forma muy poderosa de magia negra».

Dado que los pensamientos vienen antes que las emociones, nuestras emociones no demuestran nada acerca de lo adecuado de nuestros pensamientos. Los sentimientos no son especiales en absoluto, sobre todo cuando se basan en distorsiones. Burns se pregunta: cuando estamos de muy buen humor, ¿determinan nuestros buenos sentimientos lo que valemos? Si no es así, ¿cómo podemos decir que los sentimientos que tenemos cuando nos sentimos tristes sí que determinan nuestra valía?

Burns no dice que todas las emociones sean distorsiones. Cuando experimentamos verdadera tristeza o auténtica alegría, por ejemplo, estas son reacciones saludables y normales. La tristeza genuina, digamos por la pérdida de un familiar, es del «alma», mientras que la depresión es siempre de la mente. No se trata de una respuesta adecuada a la vida, sino una enfermedad del pensar erróneo, del pensamiento circular.

Creando una nueva imagen de uno mismo

Burns observa la naturaleza catch-22 de la depresión *: cuanto peor nos sentimos, más distorsionados se vuelven nuestros pensamientos, y este pensamiento nos sumerge más abajo todavía hacia oscuros sentimientos acerca de nosotros mismos. Casi todos sus pacientes consideraban que su situación era desesperada. Realmente creían que eran malas personas, y las conversaciones que tenían consigo mismos eran como un disco rayado de autoculpabilización y autodesprecio. Las personas deprimidas se sienten desgraciadas incluso cuando son amadas, tienen una familia, un buen trabajo, etc. Podemos tenerlo «todo», pero si el amor a sí mismo y el sentimiento de ser valioso han desaparecido, sentimos que no somos nada.

Los terapeutas cognitivos a menudo se ven inmersos en un enérgico toma y daca con sus pacientes, en el que intentan señalar la necedad o la falacia de sus afirmaciones. Finalmente los pacientes aprenden a cuestionar sus pensamientos erróneos por su cuenta, lo cual constituye el comienzo del sentirse bien consigo mismos.

Comentarios finales

¿Funcionan realmente las ideas de Sentirse bien? Los investigadores hicieron el seguimiento de dos grupos de pacientes similares; a uno se le dio a leer el libro de Burns en un plazo de un mes, y al otro no se le dio. El grupo de Sentirse bien no solo experimentó una mejoría significativa respecto de los síntomas de depresión en comparación con el grupo «ciego», sino que sus síntomas no volvieron. Quizás la clave de la eficacia del libro es que sentimos no que «se nos está trabajando», sino que se nos dan las herramientas para cambiarnos nosotros mismos.

Prescribir libros como Sentirse bien a pacientes con algún trastorno mental se llama «biblioterapia» y el de Burns suele ser uno de los más recomendados por los profesionales en este campo. ¿Es posible que la lectura de un libro pueda ser tan efectiva, o incluso más, que los medicamentos o la psicoterapia para ayudar a la gente que padece depresión? Verdaderamente merece la pena probarlo. Como el propio Burns afirma en su introducción a la edición revisada de 1999, su libro cuesta más o menos lo mismo que dos pastillas de Prozac, y no tiene efectos secundarios.

Ciertamente, el gran beneficio de la terapia cognitiva es que no hace falta tomar medicamentos. Pero en el último capítulo de Sentirse bien, Burns explica que para depresiones muy graves el tratamiento más efectivo es una combinación de terapia cognitiva y antidepresivos, la primera para mejorar el pensamiento de los pacientes, los segundos para levantar su estado de ánimo general.

Burns señala que la idea principal de la terapia cognitiva –que nuestros pensamientos afectan a nuestras emociones y estados de ánimo y no al contrario– se remonta a tiempos inmemoriales. El filósofo Epicteto basó su labor profesional en la idea de que no son los acontecimientos los que determinan el estado de la mente, sino cómo uno decide sentirse en relación con los acontecimientos. Este secreto lo comparten todas las personas felices, pero es una habilidad que todo el mundo puede aprender.

David D. Burns

Nacido en 1942, Burns estudió en el Amherst College y obtuvo su doctorado en Medicina en la Universidad Standford. Completó su formación psiquiátrica en la Universidad de Pensilvania, y fue el jefe interino del Departamento de Psiquiatría del Centro Médico de esta institución. En 1975 obtuvo el premio A. E. Bennet a la investigación sobre la química del cerebro, otorgado por la Sociedad de Psiquiatría Biológica.

Burns ha sido profesor invitado en la Escuela Médica Harvard y es profesor emérito adjunto de Psiquiatría y Ciencias de la Conducta en la Escuela de Medicina de la Universidad Stanford.

De Sentirse bien se han vendido cuatro millones de ejemplares. Burns ha publicado también el éxito de ventas The Feeling Good Handbook (1989) (El manual de ejercicios para sentirse bien, 1999), así como Ten Days to Self-Esteem (1993) (Autoestima en 10 días, 2000), When Panic Attacks (2006) (Adiós, ansiedad, 2006) y Feeling Good Together (2008) (Sentirse bien en pareja, 2009).

---

* Catch-22 (Trampa 22) es una expresión procedente de la novela de Joseph Heller del mismo título. Se refiere a un falso dilema en el que no existe verdadera elección. En teoría de la probabilidad se describe una situación en la que existen muchos sucesos probables, y el resultado deseable es la confluencia de todos ellos, pero la probabilidad de que esto suceda es cero. (N. del T.)

2012

El poder de los introvertidos

en un mundo incapaz de callarse

La introversión –junto con sus primas la sensibilidad, la seriedad y la timidez– es actualmente un rasgo de la personalidad de segunda clase, que se encuentra en algún punto entre la desilusión y la patología. Los introvertidos que viven bajo el ideal extrovertido son como mujeres en un mundo de hombres, minusvalorados a causa de un rasgo esencial de su ser. La extroversión es un estilo de personalidad enormemente atractivo, pero lo hemos convertido en un patrón opresivo al que la mayoría creemos que debemos adaptarnos.

Dependiendo del estudio que se consulte, entre un tercio y la mitad de los estadounidenses son introvertidos. En otras palabras, una de cada dos o tres personas que conoces lo son [...] Si tú no eres un individuo introvertido, seguramente estás criando a uno, o eres el jefe de uno, o estás casado con uno, o estás emparejado con uno.

▪

En resumen

Por más atractiva que pueda ser, la extroversión se ha convertido en «un patrón opresivo», que evita que millones de personas más calladas expresen su personalidad y su poder naturales.

Obras relacionadas

Isabel Briggs Myers: Dones diferentes

Hans Eysenck: Dimensiones de la personalidad

Steven Pinker: La tabla rasa

-

Capítulo 9

SUSAN CAIN

El término introvertido lo popularizó el libro Tipos psicológicos de Carl Jung, obra de 1921. Jung reconoció que desde tiempos inmemoriales ha habido tipos extrovertidos y alegres que son más felices en una habitación llena de gente, y tipos reflexivos que necesitan recargar energías pasando tiempo a solas.

Desde la época de Jung, los psicólogos han ideado varios ejes y cuadrantes para dar cuerpo a la distinción básica entre el carácter extrovertido y el introvertido, * pero pocos se dieron cuenta de lo importante que era para muchos hasta que el libro de Susan Cain Quiet: The Power of Introverts in a World That Can’t Stop Talking (El poder de los introvertidos en un mundo incapaz de callarse) se convirtió en un gran éxito de ventas (con dos millones de ejemplares vendidos hasta la fecha). Para Cain, que tardó siete años en escribirlo, era más una misión que un libro. Ella es una introvertida confesa, y el libro, en coherencia con la manera de proceder de los introvertidos, está muy bien escrito y cuenta con una buena base científica.

Cain argumenta que las categorías introversión/extroversión constituyen la división más fundamental en el ámbito de la personalidad; son «el norte y el sur del temperamento». Sin embargo, advierte que es simplista decir que los introvertidos son antisociales y los extrovertidos sociales; ocurre que son «socialmente diferentes». Los introvertidos están tan estimulados por su propio pensamiento que una habitación llena de gente ruidosa es demasiado para ellos; drena su energía. Los extrovertidos, por el contrario, pueden sentir debilidad o que han perdido el rumbo si han pasado un día solos; necesitan interactuar con los demás para sentirse vivos y gozar de claridad. En el ámbito de la conversación, los extrovertidos tienden a hablar de cosas intrascendentes para empezar, y luego pasan a temas más importantes. Los introvertidos operan al revés; les gusta abordar los temas significativos de inmediato y dejar la cháchara insustancial para el final. De todos modos, si se encuentran en entornos en los

que se sientan a gusto, los introvertidos pueden parlotear tanto como cualquier otra persona.

¿Cómo se volvió el mundo tan extrovertido?

Cain expone que en los países occidentales se alaba a las personas que son sociables y extrovertidas, mientras que los introvertidos son tachados de egocéntricos, antisociales, incluso siniestros. En Oriente ocurre todo lo contrario; se elogia la predisposición introvertida para el estudio y la meditación, la escucha, el pensamiento profundo y la persistencia silenciosa, mientras que los extrovertidos son considerados agresivos y antisociales. Algunos de los ejemplos de introvertidos que ofrece Cain son norteamericanos de origen asiático que se han tenido que adaptar a la forma de vida de los Estados Unidos; estas personas no estaban acostumbradas a la idea de que una exposición llamativa puede ser tan importante, o más, que los contenidos o conocimientos transmitidos. En resumen, el binomio introversión/extroversión es tanto un constructo cultural como biológico.

El auge de Dale Carnegie en la década de 1930 con sus cursos de oratoria y su libro Cómo ganar amigos e influir sobre las personas fue un símbolo de un cambio: el paso de la «cultura del carácter» a la «cultura de la personalidad», en palabras del historiador cultural Warren Susman. Los estadounidenses habían alabado a las personas serias, disciplinadas y honorables, y ahora el nuevo ideal era tener una buena «personalidad» –palabra que no existía antes del siglo XIX y que no fue de uso común hasta el siglo XX–. El traslado de la población de las granjas a las ciudades implicaba que la gente tenía que interactuar con personas desconocidas todo el tiempo, y una buena primera impresión podía significar la diferencia entre conseguir un empleo o no obtenerlo. Los libros de autoayuda intentaban ayudar a las personas a ser más carismáticas o fascinantes, mientras que anteriormente habían predicado los valores de la constancia y la honestidad. Cualquier persona que no mostrase la suficiente extroversión pasó a ser vista como extraña, débil o incluso, en el caso de los hombres, homosexual. Se enseñó a los maestros de escuela a ver la introversión como un problema de adaptación social que tenía que ser corregido. En la década de 1940, Harvard descartaba las solicitudes de los tipos tímidos, neuróticos e intelectuales en favor de los gregarios, incluso si los primeros tenían calificaciones más altas. La idea era que solo las personas con personalidad de vendedor se manejarían bien en el «mundo real».

Este sesgo favorable a la extroversión irreflexiva sigue vigente en nuestros días y tiene sus peligros. Cuando, en el curso de su investigación, Cain visitó la Escuela de Negocios Harvard, se sorprendió al descubrir que todo estaba organizado en equipos y que se esperaba que todo el mundo hablase mucho en las clases y seminarios y que todos tuviesen una vida social exigente. Sus recelos aumentaron cuando leyó algunos apuntes acerca de cómo se esperaba que participasen los alumnos: «Habla con convicción. Incluso si crees algo solo en un cincuenta y cinco por ciento, dilo como si lo creyeras al cien por cien». En otras palabras: la forma en que uno decía algo era más importante que lo que decía; aparentar autoconfianza era más importante que cualquier idea que uno pudiera haber tenido a partir de estudiar el tema en solitario.

La venganza de los frikis

Cain se refiere a los estudios que muestran que las personas que hablan mucho son consideradas más atractivas, más interesantes y mejores amigas que las que no son así. Las personas que hablan rápido son vistas como más agradables y competentes que las que hablan despacio. Y en los grupos, aquellos que hablan mucho son calificados como más inteligentes que sus colegas más callados, a pesar de que no hay nada que vincule la locuacidad con la inteligencia. Cain menciona el estudio de Philip Tetlock Expert Political Judgment (2005) (El juicio político de los expertos, 2016) sobre expertos en política que ofrecieron predicciones en programas de debate y canales de noticias, quienes resultaron ser peores pronosticadores que la persona promedio; de hecho, cuanto más famoso o locuaz era el comentarista, más bajo era su nivel de aciertos.

En el estudio que hizo de líderes empresariales en Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... And Others Don't (2001) (Empresas que sobresalen: por qué algunas sí pueden mejorar la rentabilidad y otras no [3.ª ed., 2011]), Jim Collins reveló que los que tenían más éxito no eran extrovertidos carismáticos, sino aquellos que tenían «una humildad extrema junto con una intensa voluntad profesional». Estas eran algunas de las palabras que empleaba el personal para describir a estas personas: callado, humilde, modesto, reservado, tímido, cortés, moderado, retraído y discreto. En definitiva, las mejores empresas eran dirigidas por personas que estaban totalmente comprometidas con la compañía, no consigo mismas. En Give and Take: A Revolutionary Approach to Success (2013) (Dar y recibir: un enfoque revolucionario para conseguir el éxito, 2014), el psicólogo Adam Grant encontró que los líderes introvertidos son mucho mejores a la hora de conseguir que los demás sean proactivos e independientes en su trabajo, mientras que los extrovertidos tienden a querer que los otros comulguen con sus propios puntos de vista.

El problema evidente que tiene centrar toda una cultura –ya sea la de una empresa, una universidad o una nación– en la extroversión es que la toma de decisiones es asumida por los más asertivos, mientras que los individuos más silenciosos, a menudo más conocedores del tema, son ignorados, a expensas del grupo.

Un estudio efectuado con sesenta y cuatro operadores comerciales de un banco de inversión arrojó un resultado interesante: quienes presentaban un mejor rendimiento solían ser introvertidos emocionalmente estables. ¿Por qué? Los introvertidos están más atentos a los detalles, y por lo tanto detectan mejor las pequeñas señales de advertencia, que los extrovertidos. También son más capaces de reconocer su propio deseo y entusiasmo y ver las cosas objetivamente.

Cain entrevista a Boykin Curry, un célebre operador de fondos de inversión de Wall Street, quien lamenta que, en los años de auge previos a la crisis económica, los agresivos tomadores de riesgos asumieron la toma de decisiones: «Personas con ciertos tipos de personalidad obtuvieron el control del capital, las instituciones y el poder. Y las personas de naturaleza más cautelosa e introvertida, y que reflexionaban a partir de los datos estadísticos, fueron desprestigiadas y dejadas de lado». Esto mismo ocurrió en la compañía eléctrica Enron, señala Cain, antes de que quebrase. Claramente, las organizaciones que quieran triunfar necesitan equilibrar el personal ansioso de gratificaciones con individuos cautelosos que aseguren que la empresa seguirá existiendo al cabo de veinte o cincuenta años. La mayoría de las veces, estas personas son del tipo introvertido.

Una fuerza silenciosa

Debido a las ventajas sociales y profesionales que ello presenta, no debería sorprender que algunos introvertidos intenten comportarse como extrovertidos. Como resultado del condicionamiento social, muchas personas creen que para tener éxito tienen que ser sociables, trabajar en equipo, tomar decisiones rápidas y disfrutar de estar en el punto de mira. Sin embargo, desde la teoría de la gravedad de Newton hasta la teoría de la relatividad de Einstein, desde En busca del tiempo perdido de Proust hasta las películas de Steven Spielberg, Cain sostiene que mucho de lo que valoramos en los campos de la ciencia y el arte no habría surgido si sus creadores se hubiesen visto obligados a ser lo que no son. Ocurre lo mismo en el terreno de la política. «Figuras como Eleanor Roosevelt, Al Gore, Warren Buffett, Gandhi y Rosa Parks lograron lo que lograron no a pesar de su introversión, sino a causa de ella», comenta Cain.

En un mundo en que la felicidad se equipara con ser sociable, y la grandeza con la audacia, la fuerza silenciosa recibe pocos elogios. Sin embargo, este fue el título (en inglés) de la autobiografía de la activista por los derechos civiles Rosa Parks, a quien Cain presenta como el arquetipo del introvertido poderoso. Después de que su posición contra el racismo se hizo famosa, muchos se preguntaron cómo una persona tan modesta pudo haber sido tan valiente. Pero para Cain no era un misterio. Ella misma trabajó como abogada de Wall Street y, en tanto que introvertida, las negociaciones la aterraban. Sin embargo, en lugar de adoptar el habitual enfoque de la confrontación, Cain iba haciendo preguntas, nunca levantaba la voz y buscaba los puntos de coincidencia entre las partes. Después de que un acuerdo se resolvió con éxito, la otra parte la llamó al día siguiente, no para hacerla volver a la mesa de negociaciones, sino para ofrecerle un trabajo; le dijeron que nunca habían visto a alguien que fuera tan agradable y determinado al mismo tiempo. De joven, cuando era abogado, Mahatma Gandhi era muy tímido, y nunca, en toda su vida, se le dieron bien los discursos improvisados. Sin embargo, su principio de satyagraha, o no resistencia, se convirtió en el epítome del «poder blando». Al igual que Rosa Parks, Gandhi demostró que ser alguien callado no tiene por qué significar ser alguien débil. «La convicción es convicción [...] se exprese con los decibelios con los que se exprese», afirma Cain.

Por qué el mundo necesita gente introvertida

Ningún estudio ha encontrado ninguna diferencia en cuanto a los niveles de inteligencia de los extrovertidos y los introvertidos, pero se comportan de manera diferente. Los extrovertidos tienden a desempeñarse mejor en la escuela primaria, pero son superados por los introvertidos en la escuela secundaria. En la universidad, la introversión es un mejor indicador de éxito que la mera capacidad intelectual; un estudio llevado a cabo con ciento cuarenta y un estudiantes universitarios reveló que los introvertidos tenían mayores conocimientos en relación con una amplia variedad de temas. Además, dice Cain, se manejan mucho mejor que los extrovertidos en el test de Watson Glaser para la evaluación del pensamiento crítico, «muy utilizado por las empresas para la contratación y la promoción de personal».

Las maneras de trabajar de unos y otros también difieren. Mientras que a los extrovertidos les gusta abordar los problemas y trabajar rápidamente, y tienden a rendirse si se frustran, los introvertidos piensan más y con mayor profundidad, y perseveran hasta dar con una solución. Como dijo Einstein: «No es que sea muy inteligente; es que estoy con los problemas por más tiempo». Mientras que los extrovertidos toman nota de lo que ocurre a su alrededor, es probable que los introvertidos usen su imaginación, desarrollen estrategias y traten de ver el cuadro completo. Si a ambos se les da la misma tarea, dice Cain, el extrovertido se preguntará ¿qué es?, mientras que el introvertido se preguntará ¿y si?

El nuevo pensamiento grupal

Hans Eysenck, el psicólogo británico que contribuyó en tan gran medida a la investigación sobre los rasgos psicológicos, dijo que los introvertidos prefieren trabajar solos porque así pueden «concentrarse en lo que tienen entre manos y evitar dispersar su energía en asuntos sociales y sexuales que no guardan relación con esa tarea». Los introvertidos que tienen éxito sí tienen habilidades sociales, pero saben que trabajan mejor en un contexto de soledad y tranquilidad.

Anders Ericsson mostró en su artículo «El papel de la práctica deliberada en la adquisición del desempeño excelente» (Psychological Review, 1993) que los mejores violinistas pasan la mayor parte del tiempo practicando en soledad. En el caso de los jugadores de ajedrez que aspiran a ganar campeonatos, el «estudio serio en soledad» es también el principal factor que permite predecir el éxito. En Creativity (1996) (Creatividad, 1998), el psicólogo Mihaly Csikszentmihalyi señaló que los adolescentes gregarios a menudo no pasan mucho tiempo solos y, por este motivo, no cultivan sus talentos: «practicar música o estudiar matemáticas requiere una soledad que temen».

Si la soledad es un aspecto importante de la creatividad, se podría pensar que las escuelas y los lugares de trabajo deberían fomentarla más, pero el «nuevo pensamiento grupal», como lo define Cain, pone el trabajo en equipo por encima de todo, a partir del supuesto de que el éxito proviene de la interacción gregaria y las lluvias de ideas. Un estudio llevado a cabo por Marvin Dunnette en 1963 con ejecutivos de la compañía 3M demostró que la lluvia de ideas grupal –una actividad inventada por el ejecutivo del campo de la publicidad Alex Osborn en la década de 1950– no funciona. Dunnette descubrió que la mayor parte de las ideas, y las mejores, las tenían ejecutivos y científicos de investigación que trabajaban solos, y, desde ese momento, cuarenta años de estudios han revelado que la generación de ideas empeora cuanto más grande es el grupo.

Las empresas y las escuelas deben propiciar dos tipos de entornos; aquellos en los que las personas puedan tener interacciones cara a cara, pero también aquellos en los que puedan trabajar en silencio solas. Pixar y Microsoft permiten que sus trabajadores elijan el entorno más propicio para ellos; tienen espacios de

oficina modulares que los mismos trabajadores pueden abrir o cerrar. Steve Wozniak, cofundador de Apple, recuerda con cariño la época en que trabajó en Hewlett-Packard: todos los días, a las diez de la mañana y a las dos de la tarde se traían rosquillas y café, y los empleados podían mantener una interacción relajada en la que podían, si querían, hablar de temas laborales. No se trataba en absoluto de algo forzado, lo cual les iba bien a introvertidos como Wozniak. A nadie le importaba si alguien se quedaba en su lugar de trabajo. Investigaciones recientes demuestran que las oficinas abiertas reducen la productividad e incluso afectan la memoria. Las personas que trabajan en estos entornos «enferman y se vuelven hostiles, desmotivadas e inseguras». Cain afirma que son más propensas a contraer la gripe, tener la presión arterial alta y discutir con los compañeros. En resumen, un entorno sobreestimulante afecta la productividad de forma muy negativa.

Comentarios finales

Dentro de la psicología académica hay un debate continuo sobre la manera en que conviene definir los términos introvertido y extrovertido, y Cain señala que su libro describe solamente una parte de las investigaciones a este respecto. Para complicar las cosas, los psicólogos no han parado de proporcionar matices o alternativas al binomio básico introvertido/extrovertido, como el concepto de Jerome Kagan de personas «altamente reactivas» y la categoría de Elaine Aaron de los individuos «altamente sensibles»; ambas propuestas han aportado luz al tema de la introversión.

No es difícil ver por qué El poder de los introvertidos en un mundo incapaz de callarse se ha convertido en un éxito de ventas: ha permitido a muchas personas sentir que pueden ser ellas mismas, tal vez por primera vez. Cain ha hecho que esté un poco mejor visto decir «no» a acudir a otra fiesta, o afirmar el derecho a trabajar tranquilamente en casa o en una oficina individual –en lugar de soportar el estruendo de las oficinas abiertas–, o que uno quiera centrarse en analizar y diseñar estrategias en lugar de estar todo el rato interactuando. Cain no anhela un mundo en que toda la gente sea callada y sensible (está casada con un extrovertido), pero sí un mundo en el que se reconozca el equilibrio entre la extroversión y la introversión.

Cain expone la teoría del rasgo libre, que es la idea de que, a pesar de los rasgos de personalidad fijos como la introversión, podemos «salirnos de nuestro patrón» para hacer cosas en pro de nuestras ambiciones, o por amor, como tomar un papel activo en el AMPA de la escuela, o impartir charlas y seminarios como parte de nuestro trabajo. Cain describió el año posterior al lanzamiento de su libro, en el que tuvo que hablar mucho en público, como su «año de vivir peligrosamente». A pesar de su nerviosismo, dio una charla TED en 2012 que fue muy vista y sigue siendo una de las más populares de la plataforma. De hecho, es mejor ver la extroversión y la introversión como puntos de un espectro, dice Cain, y cita a Jung: «El extrovertido puro y el introvertido puro no existen. Alguien así estaría en el manicomio».

Susan Cain

Nacida en 1968, Cain se graduó en la Universidad de Princeton y la Facultad de Derecho de Harvard. Comenzó su actividad laboral como abogada en Wall Street, donde representó a empresas como General Electric y J. P. Morgan. Luego montó su propia consultoría de negociaciones y trabajó en este campo durante varios años antes de dedicarse a la escritura. También es coautora de un libro para niños y adolescentes, Quiet Power: The Secret Strengths of Introverts (2016) (‘poder silencioso: las ventajas secretas de los introvertidos’). Cain vive con su familia en las afueras de la ciudad de Nueva York y es cofundadora de una consultoría laboral y de formación, Quiet Revolution.

---

* Un apunte etimológico: Jung escribió «extravertido», con «a», a partir del latín extra (‘afuera’) y vertere (‘girar’). Esta ortografía sigue siendo la que se adopta en la psicología académica y fue utilizada por Isabel Briggs Myers. Sin embargo, «extrovertido», con «o», se convirtió en la versión ortográfica popular, y es la forma que adopta Cain. (Nota del autor)

1984

Influencia

¿Qué es lo que hace a una persona decir sí a otra? Y ¿qué técnicas se utilizan para producir tal conformidad? Me preguntaba por qué una petición

formulada de una manera se rechaza, mientras que la petición del mismo favor formulada de un modo ligeramente diferente tiene éxito.

Bajo esta luz, la terrible sumisión, la falta de pánico, la sensación de calma

con que algunas personas se dirigieron a la cuba del veneno y a sus muertes, parece más comprensible. No habían sido hipnotizadas por Jones; habían sido convencidas –en parte por él, pero también, de manera más importante incluso, por el principio de la demostración social– de que el suicidio

constituía una conducta correcta.

-

En resumen

Procura conocer las técnicas de influencia psicológica para evitar ser su víctima.

Obras relacionadas

Gavin de Becker: El valor del miedo

Malcolm Gladwell: Blink

Eric Hoffer: El verdadero creyente

Stanley Milgram: Obediencia a la autoridad

Barry Schwartz: Por qué más es menos

-

Capítulo 10

ROBERT CIALDINI

The Influence: The Psychology of Persuasion (Influencia: la psicología de la persuasión) se han vendido más de dos millones de ejemplares y ha sido traducido a veinte idiomas. En su introducción, Robert Cialdini admite que siempre había sido un blanco fácil para los vendedores y los recaudadores de fondos. Nunca le resultaba fácil decir «no» cuando se le pedía donar dinero. Como psicólogo social experimental, comenzó a preguntarse por las técnicas que se utilizan para lograr que una persona acepte hacer algo en lo que normalmente no estaría interesada. Como parte de su investigación, Cialdini contestó a varios anuncios de periódico referentes a programas de formación en ventas, para poder aprender de primera mano las técnicas de persuasión y de venta. Profundizó en la publicidad, las relaciones públicas y los organismos de recaudación a fin de recoger información sobre los secretos de la «psicología de la conformidad» de sus practicantes profesionales.

El resultado es una obra clásica tanto sobre mercadotecnia como sobre psicología, en la que muestra por qué somos tan vulnerables a la persuasión, y en el proceso nos revela muchas cosas acerca de la naturaleza humana.

Obteniendo nuestros casetes para reproducir

Cialdini comienza analizando el instinto maternal de las pavas. Son muy protectoras, buenas madres, pero se ha descubierto que su instinto maternal lo activa una sola cosa: el sonido «pío-pío» de sus crías. El turón es el enemigo natural del pavo, y cuando una madre pava ve uno, inmediatamente se dispone a atacar; hará eso incluso ante la visión de un turón de peluche. Pero cuando el mismo turón de peluche emite el mismo «pío-pío» que sus crías, algo extraño sucede: ¡la mamá pava se convierte en una fiel protectora del turón!

¡Qué estúpidos son los animales!, puede pensarse. Presionas un botón y actúan de cierto modo, incluso si esas acciones son ridículas. Pero Cialdini nos describe la conducta de los pavos solamente para prepararnos para la incómoda verdad acerca de las reacciones automáticas humanas. También nosotros tenemos nuestras «cintas preprogramadas», que generalmente funcionan de manera positiva –por ejemplo, para asegurar nuestra supervivencia sin tener que pensar demasiado–, pero también pueden ir contra nosotros, cuando no somos conscientes de los factores que las ponen en marcha.

Cialdini identifica media docena de «armas de influencia», modos de hacernos actuar automáticamente que esquivan nuestros procesos habituales de toma racional de decisiones. Los psicólogos llaman a estas conductas fáciles de provocar «patrones de acción estereotipada»; conoce el mecanismo y podrás predecir con una probabilidad razonable cómo reaccionará alguien.

Un título más adecuado para Influencia sería: «Cómo obtener reacciones automáticas de las personas antes de que puedan pensar racionalmente tu propuesta». Las seis armas básicas de Cialdini, que los profesionales de la conformidad utilizan para lograr que la gente diga «sí» sin pensar, son: la reciprocidad, el compromiso y la coherencia, la demostración social, la simpatía, la autoridad y la escasez.

Devolver siempre los favores

La regla de la reciprocidad, que se encuentra en todas las culturas, consiste en corresponder a cualquier cosa que se nos dé, sea un regalo, una invitación, un cumplido, o lo que sea.

¿Prefieres hacer favores a alguien que te cae bien? La mayoría de nosotros diríamos que sí, pero algunos estudios psicológicos han descubierto que el factor «agrado» no supone diferencias en nuestro sentido de la obligación de devolver un favor. Nos sentiremos obligados con individuos u organizaciones que nos den algo, incluso si es pequeño e incluso si no lo queremos. Cialdini menciona la táctica de los Hare Krishna de regalar flores o libritos a la gente en la calle o en los aeropuertos. Aunque la mayoría de la gente no quiere la flor y a menudo intentan devolverla, una vez que la tienen en sus manos sienten la obligación de dar un donativo. Los envíos postales directos de los grupos de caridad generalmente obtienen una respuesta inferior al veinte por ciento, pero esta aumenta de un modo espectacular cuando el envío incluye un regalo, como etiquetas en las que están impresos el nombre y la dirección del destinatario.

No solo la obligación de devolver es poderosa, también lo es la obligación de recibir. El no sentirnos capaces de decir «no», más el no querer ser considerados personas que no quieren devolver los favores, nos convierte en presas de los vendedores astutos. La próxima vez que recibas un regalo no solicitado, recomienda Cialdini, sé consciente de la falta de buena voluntad implicada; quizás eso te permita recibirlo sin tener que dar nada a cambio y sin por ello tener remordimientos.

El autor recuerda el famoso caso Watergate, que hizo que la presidencia de Nixon se viniera abajo. Con la perspectiva que nos da el tiempo transcurrido, el caso fue estúpido, arriesgado, innecesario (estaba previsto que Nixon ganara las siguientes elecciones de todos modos) y caro. Pero el comité republicano de reelección que estuvo de acuerdo con el trabajo realizado lo hizo solamente para apaciguar a uno de sus miembros más radicales. G. Gordon Liddy había presentado antes dos propuestas mucho más descabelladas y caras que incluían de todo, desde atracos hasta secuestros, de modo que cuando expuso la idea de

un pequeño robo en la sede del Partido Demócrata, el comité se sintió obligado a decir sí. Como dijo más tarde Jeb Magruder, miembro del comité: «Nos resistíamos a que tuviera que irse con las manos vacías». Hay que estar alertas ante el impulso de la reciprocidad.

Ser coherente

A los seres humanos les gusta ser coherentes. Nos sentimos mejor respecto a algo si estamos comprometidos con ello, y cuando lo estamos, hacemos lo que podemos para justificar la decisión en nuestras mentes. ¿Por qué somos así? Parte de la razón está en la presión social. A nadie le gustan aquellos que van cambiando de una idea o estado de ánimo a otro –nos gusta que nos vean como sabiendo lo que queremos–. Desafortunadamente, esto constituye una mina de oro para los vendedores. Ellos son muy conscientes de la presión interna que hay contra el cambiar de idea y se aprovechan de ello. Cuando los miembros de organizaciones caritativas que llaman por teléfono preguntan «¿Cómo se encuentra esta noche, señora... ?», de cada diez veces nueve damos una respuesta positiva. Luego, cuando quien ha llamado nos pide hacer un donativo para las desafortunadas víctimas de algún desastre o alguna enfermedad, no resulta fácil cambiar de repente y convertirnos en tacaños y gruñones que abandonan a otros que están pasando por un mal momento. Para ser coherentes, nos sentimos obligados a hacer un donativo.

Los vendedores saben que si consiguen que alguien formule un pequeño compromiso tienen su autoimagen en sus manos. Por eso algunos vendedores de coches sin escrúpulos ofrecen un precio inicial muy bajo que logra que entremos a preguntar, pero más tarde, con todos los extras, no resulta ser tan barato, ni mucho menos. Sin embargo, llegado este punto, nos sentimos ya algo comprometidos con la compra. Otro truco mediante el cual los vendedores consiguen compradores es hacerles rellenar una hoja de pedidos o un acuerdo de compraventa, con lo cual reducen espectacularmente las probabilidades de que cambien de idea. Los compromisos públicos tienen una gran fuerza.

Cialdini recoge la famosa cita de Emerson: «Una coherencia tonta es el duende de las mentes pequeñas». Especialmente cuando seas asediado por vendedores, recuerda tu tendencia natural a ser coherente y te resultará más fácil liberarte de unos tratos que seguramente no son tan maravillosos. Confía en tus reacciones instintivas a la hora de valorar algo, antes de sentir la presión de la coherencia –y antes de formular un compromiso inicial–.

La demostración social

¿Por qué se siguen añadiendo las risas grabadas en las comedias televisivas, aunque las personas creativas que las realizan se sienten insultadas y la mayoría de los televidentes dicen que no les gustan? Porque las investigaciones al respecto muestran que los televidentes encuentran los gags más divertidos cuando oyen reírse a otras personas, incluso si las risas no son auténticas.

Los seres humanos necesitan la denominada demostración social, que implica observar que otras personas hacen algo antes de sentirse cómodos haciéndolo ellos. Cialdini pone un ejemplo muy tenebroso, el famoso caso de Catherine Genovese, una mujer que fue asesinada en la calle en Queens (Nueva York) en 1964. A pesar de que el atacante la asaltó tres veces en el transcurso de media hora antes de matarla finalmente, a pesar del sonido de los gritos y las refriegas, y aunque treinta y ocho personas vieron lo que estaba ocurriendo, nadie se detuvo para intervenir, increíblemente. ¿Se trata solo de un caso de insensibilidad de los habitantes de Nueva York? Posiblemente, aunque los testigos parecían sorprendidos de no haber hecho nada. Finalmente surgió una respuesta: parece que todo el mundo pensó que otros harían algo, y de ese modo nadie hizo nada. Una persona en grandes apuros, observa Cialdini, tiene mayor oportunidad de obtener ayuda si hay una sola persona cerca que si hay muchas. En medio de una multitud o en la calle de una ciudad, si la gente ve que nadie ha ido a ayudar a otro, se siente renuente a ayudar. Necesitamos la «demostración social» antes de actuar.

Antes de que se convirtiera en un fenómeno conocido, Cialdini analizó la idea de los suicidas «copiones». El caso más famoso de demostración social en relación con el suicidio fue el horroroso incidente de Jonestown (Guyana) de 1978, en el que novecientos diez miembros de la secta de Jim Jones, el Templo del Pueblo, se quitaron la vida bebiendo refrescos envenenados. ¿Cómo es posible que tantas personas murieran voluntariamente? La mayoría de los miembros de la secta habían sido reclutados en San Francisco, y Cialdini sugiere que el aislamiento de estar en un país extranjero contribuyó a la tendencia humana natural a «hacer lo que hagan otros que son como nosotros».

En un tono más ligero, la publicidad y el marketing se construyen con frecuencia alrededor de la necesidad que tenemos de la demostración social. A menudo, nuestra resistencia a utilizar un producto hasta que otros muchos lo hagan es un modo útil de saber si algo es bueno o no (un atajo), pero los vendedores saben cómo darle la vuelta a esto. Observa si no el uso de los «testimonios», los cuales, incluso cuando son interpretados por actores, todavía tienen la capacidad de influir en nuestras decisiones con respecto a las compras.

No perderse algo

G. K. Chesterton dijo: «Para amar algo no hay nada como darnos cuenta de que podríamos perderlo». Es propio de la naturaleza humana valorar más algo cuando es escaso. De hecho, nos motiva más el pensamiento de perder algo que el de ganar algo del mismo valor. Los vendedores minoristas lo saben, por ello están constantemente gritando «¡las existencias no durarán mucho!», para que temamos no poder conseguir algo que de todos modos no estábamos seguros de querer.

Cuando una película o un libro han sido censurados o prohibidos, observa Cialdini, generalmente se dispara la demanda. Lo que se nos dice que no deberíamos tener redobla su interés para nosotros. Según el efecto «Romeo y Julieta», es mucho más probable que los adolescentes que se aman intensifiquen su relación si los padres de ambos se oponen a la relación y les resulta difícil verse.

Deberíamos ser conscientes de nuestra reacción a la escasez ya que afecta a nuestra capacidad de pensar correctamente. Hacemos tonterías como entrar en guerras de ofertas y luego pagar por algo que nunca habíamos previsto ni deseado. Caemos víctimas de vendedores que insisten en que «solo queda uno en stock» o de agentes inmobiliarios que nos hablan de «un médico y su esposa que no son de la ciudad y están interesados también en la casa». Ten cuidado y evalúa con calma el valor de algo, en lugar de verte secuestrado por el temor a perderlo.

Comentarios finales

Para saber algo acerca de las otras dos categorías de la influencia, la simpatía y la autoridad, tendrás que comprar el libro. Como clave de la segunda, Cialdini cuenta los famosos experimentos de Stanley Milgram sobre la tendencia de los seres humanos a respetar la autoridad, incluso cuando la figura de autoridad es altamente cuestionable.

Aunque Cialdini nos ofrece muchas lecciones beneficiosas y a veces terroríficas acerca de nuestra vulnerabilidad frente a las técnicas psicológicas, la toma de conciencia de ellas no necesariamente debería devaluar nuestra concepción de la naturaleza humana. De hecho, apreciar los patrones de nuestra conducta automática puede aumentar las oportunidades de mantener un pensamiento propio. El mejor modo de reducir la efectividad de las tácticas de influencia es que más gente las conozca –y en esto Influencia ha realizado un gran servicio público–.

Un rasgo interesante de la edición revisada del libro son las cartas enviadas por lectores que presenciaron o fueron víctimas de las técnicas analizadas en el libro y que quieren compartirlas. Influencia es un gran manual acerca de cómo los vendedores logran que compremos, pero en un nivel más profundo trata del modo como tomamos decisiones. ¿Son tus decisiones el resultado de que alguien intenta hacer vibrar tus cuerdas mentales o emocionales, o piensas racionalmente?

Robert Cialdini

Nacido en 1945, Cialdini obtuvo su doctorado en Filosofía por la Universidad de Carolina del Norte y realizó su formación posdoctoral en la Universidad de Columbia. También ha sido profesor invitado en la Universidad Estatal de Ohio y en la Universidad Stanford.

Está considerado la máxima autoridad mundial en temas de influencia y persuasión y actualmente es profesor emérito de Psicología en la Universidad Estatal de Arizona y presidente de la consultoría Influence At Work, que presta servicios a empresas.

Cialdini ha escrito también Influence: Science and Practice (1984) (Influencia: ciencia y práctica, 1990), concebido para enseñar a grupos los principios de la persuasión y la conformidad, y Pre-Suasion: A Revolutionary Way to Influence and Persuade (2016) (Pre-suasión: un método revolucionario para influir y persuadir, 2017), basado en las últimas investigaciones en este campo.

1996

Creatividad

La verdadera historia de la creatividad es más difícil y más extraña de lo que muchas descripciones excesivamente optimistas han pretendido.

Por una parte, como intentaré demostrar, una idea o producto que merezca el título de «creativo» brota de la sinergia de muchas fuentes y no solo de la mente de una sola persona [...] Y una realización genuinamente creativa casi nunca es el resultado de una intuición súbita, de un fogonazo en la oscuridad, sino que llega después de años de trabajo arduo.

La creatividad es una primordial fuente de significado en nuestras vidas por varias razones [...] En primer lugar, la mayoría de las cosas que son interesantes, importantes y humanas son resultado de la creatividad. Compartimos el noventa y ocho por ciento de nuestra constitución genética con los chimpancés [...]

Si no fuese por la creatividad, sería ciertamente difícil distinguir

a los humanos de los monos.

-

En resumen

La verdadera creatividad solo puede surgir cuando hemos dominado el medio o terreno en el que estamos trabajando.

Obras relacionadas

Martin Seligman: La auténtica felicidad

-

Capítulo 11

MIHALY CSIKSZENTMIHALYI

Antes de centrarse en la creatividad, el psicólogo Mihaly Csikszentmihalyi escribió un célebre libro titulado Flow (Fluir) . Su hilo conductor es que constituye un error perseguir la felicidad por sí misma. En lugar de eso, deberíamos reconocer cuándo somos auténticamente felices –qué estamos haciendo cuando nos sentimos poderosos y «auténticos»– y hacer más a menudo ese tipo de cosas; fluir con actividades que hacemos por puro disfrute o por satisfacción intelectual, más que para obtener alguna recompensa extrínseca. Se puede querer ganar una partida de ajedrez, por ejemplo, pero se juega porque implica la mente de una manera total. Uno puede querer llegar a ser un buen bailarín, pero la principal recompensa se halla en el aprendizaje y la danza.

Csikszentmihalyi tomó estas ideas y las aplicó a la cuestión de cómo algunas personas llegan a ser genuinamente creativas. No estaba interesado en lo que llama la «pequeña c», la creatividad implicada en hacer un pastel, en elegir cortinas o en el habla imaginativa de un niño, sino en ese tipo de creatividad que cambia todo un «ámbito» o área del esfuerzo humano. Las personas verdaderamente creativas tienen la capacidad de cambiar la manera fundamental de ver, comprender, apreciar o hacer las cosas, ya sea inventando una nueva máquina o escribiendo un conjunto de canciones, y Csikszentmihalyi quería saber qué las hace diferentes.

Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention (Creatividad: el fluir y la psicología del descubrimiento y la invención) es la culminación de treinta años de trabajo sobre la creatividad. Hay un pequeño sector económico de libros y seminarios centrados en torno a cómo ser más creativo, y muchos son pura palabrería, pero este es uno de los pocos tratados serios que abarca la complejidad de la persona creativa y del proceso creativo.

Estudiando a las personas creativas

Al comienzo de Creatividad, Csikszentmihalyi ofrece información de lo que, según él, es el primer estudio sistemático sobre personas creativas todavía vivas, que incluye entrevistas a noventa y una personas que se considera han tenido un impacto extraordinario en su campo, ya sea el arte, los negocios, el derecho, el gobierno, la medicina o la ciencia (entre los científicos había catorce ganadores del Premio Nobel). Algunos de los nombres que encontramos son Mortimer J. Adler, filósofo; John Bardeen, físico; Kenneth Boulding, economista; Margaret Butler, matemática; Subrahmanyan Chandrasekhar, astrofísico; Barry Commoner, biólogo; Natalie Davis, historiadora; Gyorgy Faludy, poeta; Nadine Gordimer, escritora; Stephen Jay Gould, paleontólogo; Hazle Henderson, economista; Ellen Lanyon, artista; Ernst Mayr, zoólogo; Brenda Milner, psicóloga; Illya Prigogine, químico; John Reed, banquero; Jonas Salk, biólogo; Ravi Shankar, músico; Benjamin Spock, pediatra; y Eva Zeisel, diseñadora de cerámica.

Vale la pena leer Creatividad solo por saber acerca de estas personas, algunas de las cuales son indiscutiblemente famosas y otras son conocidas sobre todo en su propio campo. Casi todos los sujetos tenían más de sesenta años, lo que le permitió a Csikszentmihalyi poder contemplar carreras plenamente desarrolladas y obtener claves profundas en lo que respecta a los secretos del éxito creativo en la madurez.

La creatividad en su contexto

Csikszentmihalyi sugiere que la idea habitual del individuo creativo que aparece con grandes ideas, descubrimientos, obras o inventos desde el aislamiento es errónea. La creatividad resulta de una compleja interacción entre una persona y su entorno o su cultura, y depende también de que lo creado surja en el momento oportuno.

Por ejemplo, si los grandes artistas del Renacimiento como Ghiberti o Miguel Ángel hubieran nacido solamente cincuenta años antes, la cultura del mecenazgo artístico no habría estado presente para financiar o dar forma a sus grandes logros. Fijémonos también en los astrónomos: sus descubrimientos no podrían haber tenido lugar a menos que siglos de desarrollo tecnológico del telescopio y la evolución del conocimiento del universo se hubiera producido antes de ellos.

Lo que pone de manifiesto Csikszentmihalyi es que debemos dedicar tanta atención al desarrollo de un campo como la dedicamos a las personas que trabajan en él, ya que solo esto puede explicar adecuadamente cómo se producen los avances. Los individuos son solo «un eslabón de una cadena, una fase de un proceso», insiste. ¿Realmente Einstein «inventó» la teoría de la relatividad? ¿«Inventó» Edison la electricidad? Esto es como decir que la chispa es responsable del fuego, cuando, desde luego, el fuego incluye muchos elementos.

Los productos de la creatividad necesitan también un público receptivo que los valore. Una creación se desvanece si no es reconocida. Los memes son los equivalentes culturales de los genes, cosas como el lenguaje, las costumbres, las leyes, las canciones, las teorías y los valores. Si son fuertes, sobreviven; si no, se pierden. Las personas creativas intentan crear memes que puedan tener un impacto sobre sus culturas. Cuanto más grande sea el creador, más duradero y profundo será el impacto de los memes.

Ante todo, ama tu trabajo

Los grandes avances nunca surgen de la nada. Casi siempre son el resultado de años de trabajo arduo y mucha atención hacia algo. Muchos descubrimientos creativos parecen cuestión de suerte o de pura casualidad, especialmente los de tipo científico, pero por lo general la «suerte» llega después de años de trabajo minucioso en el área en la que tiene lugar el descubrimiento. Csikszentmihalyi narra el caso de la astrónoma Vera Rubin, quien descubrió que las estrellas, en algunas galaxias, no giran todas en la misma dirección; algunas lo hacen en el sentido de las agujas del reloj, otras en sentido contrario. Ella no habría hecho este descubrimiento si no hubiera tenido acceso a un nuevo tipo de análisis espectral más nítido, y este acceso se debió a que era ya conocida por sus importantes contribuciones a ese campo. Rubin no pretendía realizar un gran descubrimiento; más bien fue el resultado de una atenta observación de las estrellas y del amor a su trabajo. Su objetivo era recoger datos, pero su dedicación produjo sorprendentes hallazgos. Las personas verdaderamente creativas trabajan por amor al trabajo, y si realizan un descubrimiento público o se hacen famosas, eso es un plus. Lo que las motiva, más que la recompensa, es el deseo de encontrar o crear orden allí donde no lo había.

Sé un maestro antes de convertirte en un creador

Una imagen popular de la persona creativa es su desafío a toda norma, todo dogma y toda costumbre. No obstante, esto provoca una impresión errónea, pues todo el que produce un cambio genuino, antes ha tenido que dominar su campo, lo que significa absorber y dominar sus habilidades y todo su conocimiento. Solo más tarde, tras haber dominado el propio campo de trabajo, se puede destacar de manera creativa, ya que la incorporación de las «normas» de dicho campo permite transgredirlas para crear algo nuevo. En suma, para hacer cosas nuevas, primero hay que hacer bien las cosas de siempre.

Características creativas habituales

Otras ideas de Csikszentmihalyi son las siguientes:

La idea de la persona creativa torturada es, en gran medida, un mito. La mayoría de sus encuestados estaban muy satisfechos de sus vidas y de su rendimiento creativo.

Las personas creativas que tienen éxito tienden a poseer dos cosas en abundancia: curiosidad e impulso emprendedor. Están totalmente fascinadas por el tema que las ocupa y, aunque otros individuos pueden ser más brillantes, su enorme deseo de realización constituye el factor decisivo.

Las personas creativas se toman en serio su intuición; buscan patrones donde otros ven confusión, y son capaces de establecer conexiones entre áreas distintas del conocimiento.

Las personas creativas a menudo son consideradas arrogantes, pero habitualmente esto se debe a que dedican la mayor parte de su atención a su estimulante obra.

Aunque las personas creativas pueden ser creativas en cualquier parte, suelen gravitar hacia centros en los que sus intereses puedan satisfacerse más fácilmente, en los que puedan encontrar gente afín y en los que su trabajo pueda ser apreciado.

Los entornos agradables o inspiradores son mejores para ayudar a los individuos a ser pensadores más creativos que el ofrecerles un seminario sobre «creatividad».

La escuela no parece haber tenido un gran efecto sobre muchas personas creativas famosas, e incluso en la universidad a menudo no fueron estrellas. Muchas personas posteriormente consideradas geniales no destacaron

especialmente en su infancia; lo que siempre tuvieron más que los otros fue curiosidad.

Muchos individuos que alcanzaron logros creativos fueron huérfanos o tuvieron poco contacto con su padre. Por otra parte, en muchos casos tuvieron una madre muy amorosa y volcada en ellos, que esperaba mucho de ellos.

La mayoría pertenecen a uno de estos dos tipos de familias: o bien fueron pobres y desfavorecidos, pero sus padres los empujaron a alcanzar logros educativos o en sus profesiones, o bien crecieron en familias de intelectuales, investigadores, profesionales, escritores, músicos, etc. Solo un diez por ciento pertenecían a la clase media. La lección: para ser un adulto poderosamente creativo, es mejor ser educado en una familia que valora el esfuerzo intelectual, y no en una que celebra el confort de la clase media.

Las personas creativas son a la vez humildes y orgullosas; muestran una dedicación desinteresada a su campo y lo que puede lograrse, pero también confianza en que tienen mucho con lo que contribuir y en que dejarán huella.

La existencia de una «personalidad creativa» es un mito. Algo que todas las personas creativas parecen compartir es la complejidad; «tienden a abarcar todas las posibilidades del espectro humano».

Comentarios finales

Csikszentmihalyi dice que sería demasiado fácil ver a las personas creativas como una élite privilegiada. En lugar de ello, sus vidas constituyen el mensaje de que todos deberíamos ser capaces de encontrar un trabajo que nos permitiera realizarnos y que nos gustara. Como subraya, la mayoría de las personas que participaron en el estudio no procedían de un entorno privilegiado, sino que tuvieron que luchar por hacer lo que querían frente a las presiones económicas o familiares. Algunos de los encuestados pensaban que su mayor logro, en realidad, fue el haber creado sus propias vidas o carreras sin recurrir a las expectativas sociales.

¿Por qué deberíamos preocuparnos por la creatividad? La obra de Csikszentmihalyi sobre la experiencia de fluir mostró que la creatividad se presenta más fácilmente cuando la gente está implicada en «concebir o descubrir algo nuevo». Somos más felices al ser creativos porque perdemos nuestro sentido del yo y tenemos la sensación de formar parte de algo mayor. Realmente estamos programados para obtener satisfacción y placer del descubrimiento y la creatividad, dice, porque sus resultados conducen a nuestra supervivencia como especie. Si el planeta ha de sobrevivir, necesitamos más que nunca nuevas ideas, y las mejores es probable que procedan de personas auténticamente creativas.

Mihaly Csikszentmihalyi

Mihaly Csikszentmihalyi nació en 1934 en Fiume, en el Adriático. Su padre era el cónsul húngaro en lo que entonces era una ciudad italiana. El apellido significa «San Miguel de la provincia de Csik», siendo esta originalmente una provincia húngara.

Csikszentmihalyi pasó su adolescencia en Roma, ayudando a llevar el restaurante de la familia mientras recibía una educación clásica. Después de graduarse, trabajó como fotógrafo y agente de viajes. En 1958 se matriculó en la Universidad de Chicago, donde obtuvo una licenciatura y un doctorado. Aunque estaba más interesado en las ideas de Carl Jung, se vio obligado a estudiar psicología conductista, y solo más tarde, durante sus años como profesor en Chicago, fue capaz de desarrollar sus teorías sobre el fluir, la creatividad y el yo.

Desde 1999 Csikszentmihalyi es profesor en la Claremont Graduate University de California, cuyo Centro de Investigación sobre la Calidad de Vida explora aspectos de la psicología positiva.

Otros libros suyos son Beyond Boredom and Anxiety (1975) (Más allá de la libertad y la ansiedad), The Evolving Self: A Psychology for the Third Millennium (1993) (El yo evolutivo: una psicología para un mundo globalizado, 2008) y Finding Flow: The Psychology of Engagement with Everyday Life (1997) (Aprender a fluir, 1998).

2006

Mindset

La disyuntiva entre si las cualidades humanas se pueden cultivar o están grabadas en piedra es vieja. Lo que estas creencias significan para ti es nuevo: ¿cuáles son las consecuencias de pensar que tu inteligencia o personalidad es algo que puedes desarrollar, en oposición a que se trata

de rasgos fijos y profundamente arraigados?

En la mentalidad fija, todo está en función del resultado. Si fallas, o si no eres el mejor, nada ha valido la pena. La mentalidad de crecimiento permite que las personas valoren lo que hacen independientemente del resultado. Abordan problemas, trazan nuevos cursos, trabajan en asuntos importantes.

Tal vez no encontraron la cura para el cáncer,

pero la búsqueda fue profundamente significativa.

-

En resumen

Hay dos maneras fundamentalmente distintas de ver la inteligencia, las capacidades y el éxito: las personas que tienen una mentalidad «de crecimiento» ven la vida en términos de realizar su potencial; a las que tienen una mentalidad «fija» les preocupa demostrar que son inteligentes o talentosas.

Obras relacionadas

Alfred Adler: Comprensión de la naturaleza humana

Albert Bandura: Autoeficacia

Howard Gardner: Estructuras de la mente

Daniel Goleman: La práctica de la inteligencia emocional

Walter Mischel: El test de la golosina

-

Capítulo 12

CAROL DWECK

Como sabemos por nuestra propia experiencia y al observar las vidas de los demás, la mera inteligencia no equivale al éxito. En la ecuación de éxito están presentes muchos otros factores, incluidas las creencias.

Por ejemplo, si crees que nacemos con un determinado grado de inteligencia y que este es inalterable, tu vida consistirá en demostrar a los demás que tu nivel de inteligencia fija es elevado. Tienes que parecer inteligente y actuar de manera inteligente si quieres que la gente piense que realmente eres inteligente. No te preguntas «¿Aprenderé algo de esto?», sino «¿Triunfaré o fracasaré?», «¿Seré aceptado o rechazado?», «¿Me verán como un ganador o como un perdedor?». Esta es, en pocas palabras, la mentalidad fija.

Con la mentalidad de crecimiento, por otro lado, veremos nuestros rasgos o habilidades naturales como un punto de partida solamente, y avanzaremos hacia lo que queremos hacer o ser mediante la experiencia, el esfuerzo y el aprendizaje. Nuestro cociente intelectual o nuestra personalidad solamente constituyen una parte de nuestro potencial; no nos restringen. La vida tiene que ver con la emoción de preguntarnos hasta dónde podemos llegar si desarrollamos nuestros intereses y habilidades al máximo. Las dos perspectivas difícilmente podrían ser más diferentes. Una ve nuestras cualidades grabadas en piedra, mientras que la otra las ve como parte de un abanico de posibilidades. Cada una nos lleva a pensar y actuar de formas muy distintas.

La investigación de Carol Dweck sobre la mentalidad ha sido influyente, pues ha revelado cómo las creencias no expresadas que las personas llevan consigo a lo largo de sus vidas afectan sus posibilidades de autoconfianza, felicidad y éxito.

Crecimiento sobre inteligencia

Es paradójico, escribe Dweck, el hecho de que Alfred Binet, el inventor del test moderno de evaluación del cociente intelectual, no lo elaborase con el objetivo de encasillar a los sujetos en las categorías de «inteligente», «promedio» y «tonto». Su objetivo era evaluar a los niños de las escuelas parisinas para que las autoridades escolares pudieran diseñar nuevos programas para llevar la inteligencia de los niños al nivel al que debería estar. Para Binet, la inteligencia era perfectamente maleable. Afirmó que «con la práctica, la ejercitación y, sobre todo, un método, logramos aumentar nuestra atención, nuestra memoria y nuestro juicio y, literalmente, volvernos más inteligentes que antes».

Los genes son solo una parte de la ecuación de la inteligencia, señala Dweck. El resto es el entorno, incluida la medida en que nos sometemos a programas personales de «implicación decidida» para lograr ciertos objetivos. Una estudiante de violín puede tener cierta dosis de talento musical, por ejemplo, pero acepta que necesita llevar a cabo tres horas diarias de práctica individual para alcanzar el nivel requerido para ser una profesional. La voluntad de vivir según un compromiso decidido es más importante que el talento natural en la ecuación del éxito. «No siempre es la gente que empieza siendo más inteligente la que termina siendo más inteligente», señala Dweck.

Sin embargo, las personas con mentalidad fija a veces permiten que una sola prueba, como el test del cociente intelectual, las defina para el resto de sus vidas. Quienes tienen la mentalidad de crecimiento ven ridícula esta postura. Como dijo un estudiante que respondió a una prueba de Dweck y su equipo, «¡De ninguna manera! No hay ningún test que pueda hacer esto». No se puede predecir qué harán las personas o cómo evolucionarán en función de una evaluación. Como sugirió Jack Welch, legendario director ejecutivo de General Electric, cuando se trata de contratar gente, la elección no debe hacerse a partir de lo que pudieron haber hecho hasta ese momento los candidatos, sino a partir de su potencial de crecimiento.

Lo que motivó a Dweck a escribir Mindset fue liberar a la gente. Recuerda una ocasión en que a un niño se le enseñaron las diferencias entre la mentalidad fija

y la de crecimiento, y comentó: «¿Quieres decir que no tengo por qué ser siempre tonto?».

Éxito, esfuerzo y mentalidad

John Boyd, entrenador militar estadounidense, suele hacer esta pregunta a los nuevos oficiales navales: «¿Quieres ser alguien o hacer algo?». En otras palabras: ¿quieres ser «especial», o quieres ser alguien que realice su potencial de afectar positivamente a los demás?

Una persona con una mentalidad fija podría aspirar a ser un Premio Nobel o la persona más rica del planeta. Alguien con una mentalidad de crecimiento también puede disfrutar aspirando a estas recompensas y lográndolas, pero no «como una forma de ver validada su valía o de ser mejor que los demás», señala Dweck. La característica destacada de las personas con mentalidad fija es que «tienen que alimentar su confianza en sí mismas y protegerla» en todo momento.

Quien tiene la mentalidad fija no siente que debería abordar nada a menos que esté realmente seguro de ello. Quien tiene la mentalidad de crecimiento, sin embargo, puede hacer cosas sin sentirse necesariamente seguro en relación con ellas, ya que su objetivo es el aprendizaje y el crecimiento máximos. Esta diferencia fundamental significa que dos personas pueden tener puntos de vista completamente diferentes acerca del fracaso. Para la persona con mentalidad fija, no ganar puede significar que todo su trabajo no ha valido la pena. Para el individuo con mentalidad de crecimiento, el fracaso también puede ser doloroso, pero el viaje en sí tiene mucho valor para él. Lo importante es que ha ido en pos de algo significativo, de modo que, incluso si no ha obtenido el premio correspondiente, ha «ganado» de todos modos. Al analizar la estructura psicológica de los genios, Dweck argumenta que no es solo el talento lo que los diferencia, sino también un deseo excepcional de absorber conocimiento, buscar desafíos y abordar tareas exigentes. Se ven impulsados por la curiosidad en una medida que una persona de mente fija no entendería.

Dweck se refiere a las investigaciones que sugieren que a las personas que tienen la mentalidad fija no se les da bien estimar sus habilidades, al contrario de lo que ocurre con quienes tienen la mentalidad de crecimiento. Cita al psicólogo Howard Gardner, de Harvard, quien afirma que los individuos excepcionales tienen «un talento especial para identificar sus propios puntos fuertes y débiles».

Esto tiene sentido, ya que si uno está predispuesto a aprender, obtendrá mucha información sobre sí mismo. Si las ideas que tiene uno acerca de sí mismo se basan en ideas solamente, estas no se pueden validar o rebatir.

Finalmente, las personas que tienen la mentalidad fija no creen en el esfuerzo, temen los retos y tienen muchas menos ganas de correr riesgos. Si las cosas no van bien, es probable que se den por vencidas y pregunten: «¿Qué sentido tiene seguir con esto?». En cambio, Dweck señala que «la pasión por esforzarse y permanecer fiel a ese esfuerzo, incluso (o especialmente) cuando las cosas no van bien, es el sello distintivo de la mentalidad de crecimiento».

Las mentalidades y la autoimagen

Si la intención no es el autoaprendizaje o el autodescubrimiento, el resultado de lo que se está haciendo tiene una importancia capital. En este caso, cuando uno tenga éxito, será «evidente» que su rendimiento superior será el resultado de sus cualidades superiores. Ese sujeto tendrá derecho a sentir que es mejor que los demás. (De hecho, las personas de mentalidad fija tienden a conservar su autoestima comparándose favorablemente con otras, elaborando excusas sobre su desempeño o comportamiento, o culpando a los demás).

Pero la autoestima construida exclusivamente sobre los resultados es un castillo de naipes. La escalofriante pregunta de Dweck es: «Si eres alguien cuando tienes éxito, ¿qué eres cuando no lo tienes?». Esta es la razón por la cual, después de un fracaso de algún tipo, encontrarás a la persona de mentalidad fija sentada durante días en una habitación oscura. El fracaso parece desvalorizarla de una manera que nunca podría afectar a los que tienen la mentalidad de crecimiento.

La mentalidad fija puede llevar a las personas a tomar decisiones carentes de ética, porque todo lo que quieren es lucirse ahora en lugar de aceptar los años de aprendizaje y los obstáculos que acaban por llevar al verdadero éxito. Dweck menciona a dos escritores estrella de The Washington Post y The New Republic que resultó que habían inventado sus historias. Se los vio como personas que «sabían cosas» y esto les hizo sentirse bien; admitir su ignorancia los habría hecho parecer unos fracasados. Si bien pueden ser vistos como unos tramposos, sin más, la opinión de Dweck es que estos individuos eran jóvenes talentosos y desesperados «que sucumbieron a las presiones de la mentalidad fija». Su necesidad de ser «perfectos en ese momento» prevaleció sobre cualquier otra consideración.

En un estudio que llevó a cabo con estudiantes universitarios, Dweck descubrió que los que tenían una mentalidad fija tenían niveles más altos de depresión. Después de juzgarse con dureza, dejaron de asistir a las clases y de hacer sus tareas académicas, y también dejaron de cuidar de sí mismos. Los estudiantes deprimidos que tenían la mentalidad de crecimiento reaccionaron de la manera opuesta: cuanto más deprimidos estaban, mayor era el esfuerzo que realizaban

para salir de ahí; seguían yendo a clase y haciendo vida social a pesar de cómo se sentían. Nuevamente, quienes tenían la mentalidad de crecimiento veían el esfuerzo como la clave de su avance.

Las mentalidades y los niños

La actualmente famosa investigación de Dweck sobre el efecto de los elogios en los niños se resume en su libro Self-Theories (2000) (‘teorías del yo’). En síntesis, todo lo que se le dice a un niño significa «tienes unas características permanentes y las estoy juzgando», o «eres una persona que está desarrollándose y estoy interesado en tu desarrollo». Si le dices que es muy inteligente, no querrá intentar hacer nada que pueda hacerte cambiar ese juicio. Si le dices que es «el próximo Picasso», tal vez se sentirá bien un rato, pero cuando se siente a dibujar no querrá intentar nada difícil, por miedo a no dar la talla.

Por supuesto, a los niños les encanta que los elogien por su inteligencia o su talento, pero el impulso derivado de este tipo de elogios no dura mucho. Cuando se encuentran con algo difícil, tienen dudas y sentimientos negativos, porque no están a la altura a la que «deberían» estar. No se puede fomentar la confianza o el coraje en los niños alabando su inteligencia o su talento; esto solo tiene el efecto opuesto. En lugar de ello, Dweck propone lo siguiente: «Si los padres quieren hacer un regalo a sus hijos, lo mejor que pueden hacer es enseñarles a amar los desafíos, a sentir curiosidad ante los errores, a disfrutar con el esfuerzo y a seguir aprendiendo. De esta manera, sus hijos no tendrán que ser esclavos de los elogios; contarán, por el resto de sus vidas, con una manera de construir y reparar la confianza en sí mismos».

En lugar de alabar la inteligencia o el talento de un niño, elogia el esfuerzo que ha dedicado a algo y las habilidades que ha aprendido. En lugar de decirle «¡Tú eres el próximo Picasso!», fíjate en los detalles de su pintura (colores, formas, significado) y pídele que hable sobre cómo o por qué la hizo de esa manera.

A muchos niños les gusta aferrarse a aquello en lo que saben que son buenos, mientras que a otros les gusta hacer cosas difíciles. Los primeros están mostrando su tendencia al pensamiento fijo y los segundos su voluntad de crecimiento. Pero son solo tendencias, y los padres y profesores pueden jugar un papel importante en cuanto a si el niño elige un camino basado en el miedo y la búsqueda de certezas, o uno que aliente su apertura mental. Finalmente, señala Dweck, no debemos tratar de proteger a los niños del fracaso. Si fallan,

explícales que si quieren hacerlo mejor tendrán que trabajar más duro. Bríndales comentarios honestos y constructivos; no te limites a decirles cosas para que se sientan bien. Espera mucho de ellos, pero manifestando calidez; no los critiques.

La mentalidad de crecimiento frente a la mentalidad fija en el amor

Dweck incluye un capítulo interesante sobre las mentalidades en el ámbito de las relaciones. Inevitablemente, habrá conflictos si los dos miembros de la pareja no tienen el mismo tipo de mentalidad. El individuo que tenga la mentalidad de crecimiento querrá comunicarse, estará abierto a las críticas y querrá hacer cosas nuevas. También querrá que su pareja crezca y se desarrolle. El individuo que tenga la mentalidad fija, por otro lado, querrá ser «el dios de la religión de otra persona», y se sentirá desolado ante las sugerencias de que necesita desarrollarse, mejorar o probar cosas nuevas.

Cualquiera puede caer en el hábito de la mentalidad fija en sus relaciones. La buena noticia que nos trae Dweck, sin embargo, es que podemos cambiar. Dos personas que tengan la mentalidad de crecimiento pueden tener una relación realmente vibrante, pero también pueden tenerla las parejas integradas por una persona que tenga la mentalidad de crecimiento y otra que tenga la mentalidad fija, y las parejas cuyos dos miembros tengan la mentalidad fija, si son conscientes de sus diferencias, las aceptan y están dispuestos a efectuar al menos algunos cambios en cuanto a sus puntos de vista y sus actos.

Comentarios finales

Puede acusarse al enfoque de Dweck de consistir en una ideología «californiana» de crecimiento y cambio constantes, claramente parcial en favor de la mentalidad de crecimiento. Sin embargo, su pensamiento concuerda con la visión budista de que hay poco o nada en nosotros que permanezca fijo. De hecho, las personas o empresas imbuidas de una perspectiva de crecimiento tienen el potencial de tener mayor éxito porque se están adaptando constantemente al entorno; es menos probable que se apeguen a grandes ideas que resulten ser incorrectas. La mentalidad de crecimiento tiende a basarse en los hechos, los conocimientos y la retroalimentación, independientemente de lo que pensemos que sea cierto.

La teoría de Dweck no surgió de la nada. Dweck cree en la división del mundo que hace el sociólogo Benjamin Barber entre la gente que está aprendiendo continuamente y la que no lo hace; y, aunque no lo menciona, su pensamiento también recuerda a la distinción que hace el escritor motivacional Earl Nightingale entre las personas que fluyen como los ríos y las que están orientadas a los objetivos. Estas últimas están totalmente enfocadas en un objetivo en concreto, y les importa poco cómo alcanzar su logro. En cambio, las personas «tipo río» se lanzan a hacer aquello que las apasiona, y, para ellas, la actividad en sí es más importante que cualquier resultado. El concepto de flujo de Mihaly Csikszentmihalyi es similar. El flujo es el estado mental elevado en el que nos encontramos cuando estamos implicados en una actividad que es muy significativa para nosotros, la cual llevamos a cabo por sí misma, no por las recompensas que pueda aportarnos.

Las mentalidades fija y de crecimiento pueden verse como ámbitos psicológicos básicos, como la introversión y la extroversión, pero la idea principal del libro de Dweck es que reconocerlas en nosotros nos proporcione la posibilidad de cambiar. Tan pronto como creas que lo sabes todo y que mereces ser reconocido y recompensado por ello, has dejado de aprender y te estás predisponiendo a fracasar. La reinvención y el descubrimiento continuos son lo único que hará que sigas siendo alguien relevante, útil y valioso para los demás.

Carol Dweck

Nacida en 1946, Dweck asistió al Barnard College antes de obtener un doctorado en Yale en 1972. Ocupó cargos docentes en la Universidad de Columbia, la Universidad Harvard y la Universidad de Illinois, y actualmente es profesora de la cátedra Lewis y Virginia Eaton de Psicología en la Universidad Stanford. La investigación de Dweck sobre las mentalidades ha sido ampliamente citada y aplicada en entornos laborales y educativos. En 2009 fue galardonada con el premio E. L. Thorndike por sus logros profesionales en el campo de la psicología educativa.

Otros libros suyos son Motivation and Self-regulation Across the Life Span (editora, junto con J. Heckhausen, 1998) (‘motivación y autorregulación a lo largo de la vida’), Self-Theories: Their Role in Motivation, Personality and Development (2000) (‘teorías del yo: su rol en la motivación, la personalidad y el desarrollo’), Handbook of Competence and Motivation (editora, junto con A. J. Elliott, 2005) (‘manual sobre la competencia y la motivación’) y Mindset: How You Can Fulfil Your Potential (2012) (‘mentalidades: cómo puedes realizar tu potencial’).

1961

Guía para una vida racional

En la vida no puedes esperar estar loco de alegría a todas horas. Verte libre de todo dolor físico no es probable que sea tu suerte. Pero sí que puedes lograr una extraordinaria falta de aflicciones mentales y emocionales –si crees que puede ser y trabajas por aquello en lo que crees–.

El ser humano es, de manera excepcional, un animal creador de lenguaje y comienza a aprender desde la más tierna infancia a formular sus pensamientos, percepciones y sentimientos en palabras, frases y proposiciones [...] Si esto es así (y no tenemos ninguna evidencia de lo contrario), entonces para todos los fines prácticos las frases y proposiciones que nos decimos a nosotros mismos habitualmente son o se convierten en nuestros pensamientos y emociones.

-

En resumen

Si supiéramos cómo generamos emociones negativas con ciertos pensamientos, especialmente los irracionales, tendríamos el secreto para no caer nunca más en una infelicidad desesperada.

Obras relacionadas

David D. Burns: Sentirse bien

Martin Seligman: La auténtica felicidad

-

Capítulo 13

ALBERT ELLIS Y

ROBERT A. HARPER

Guide to Rational Living (Guía para una vida racional, actualizado como Una nueva guía para una vida racional) es uno de los libros que más perdura en la literatura psicológica popular, habiéndose vendido más de un millón de ejemplares. Desde que se publicó hará unos cincuenta años, miles de títulos «de inspiración» han llegado y han pasado, pero este continúa cambiando las vidas de la gente.

Este libro dio a conocer al gran público una nueva forma de psicología, la terapia racional-emotiva (TRE), que se enfrentó a décadas de psicoanálisis freudiano ortodoxo y desencadenó una revolución en el campo de la psicología. La TRE afirma que las emociones no surgen como resultado de deseos y necesidades reprimidos, como había dicho insistentemente Freud, sino directamente de nuestros pensamientos, ideas, actitudes y creencias. Lo más importante para nuestra salud psicológica no es el misterioso inconsciente, sino las afirmaciones rutinarias que nos decimos a nosotros mismos constantemente. Además, estas representan nuestra filosofía de la vida, una filosofía que puede modificarse con bastante facilidad si estamos dispuestos a cambiar lo que nos decimos habitualmente a nosotros mismos.

Salir de los enredos emocionales a través del pensamiento parece algo cuestionable, pero las pioneras ideas de Ellis, y cuatro décadas de psicología cognitiva, han mostrado que la teoría ciertamente funciona.

Observar nuestras frases internas

Los seres humanos, observan Ellis y Harper, son animales creadores de lenguaje. Tendemos a formular nuestras emociones y nuestras ideas con palabras y frases. Efectivamente, estas se convierten en nuestros pensamientos y emociones. Por tanto, si básicamente somos aquello que nos decimos a nosotros mismos, cualquier tipo de cambio personal exige que observemos primero nuestras conversaciones internas. ¿Nos son útiles o nos debilitan?

La terapia conversacional tiene como objetivo revelar los «errores de lógica» que la gente cree aciertos. Si, por ejemplo, padecemos terribles sentimientos de ansiedad o miedo, se nos pide que retrocedamos hasta el pensamiento original en la secuencia de pensamientos que nos han conducido a nuestra ansiedad actual. Invariablemente descubrimos que nos estamos diciendo a nosotros mismos cosas como «¿No sería terrible que...?» o «¿No es horrible que yo sea...?». Es en esos momentos cuando tenemos que intervenir y preguntarnos por qué exactamente sería tan terrible que sucedieran tales cosas, o si nuestra situación actual es verdaderamente tan mala como decimos. E incluso si lo es, ¿durará para siempre?

Este tipo de autocuestionamiento, al principio parece ingenuo, pero al hacerlo comenzamos a ver hasta qué punto nuestras frases internas configuran nuestras vidas. Después de todo, si catalogamos un suceso de «catástrofe», sin duda se convertirá en tal cosa. No podemos vivir más que de acuerdo a nuestras afirmaciones internas, ya sea que estas produzcan algo bueno, malo o neutro.

No volver a sentirse desesperadamente infeliz nunca más

¿Cómo es posible que el ser humano haya conquistado el espacio y el átomo, pero la mayoría de nosotros no podamos sentirnos libres de los estados de ánimo negativos? A medida que hemos avanzado en lo material, parece que el nivel de neurosis y psicosis presente en la sociedad no ha hecho más que aumentar; el principal reto para la gente, hoy en día, es lograr el control de sus vidas emocionales.

En un capítulo titulado «El arte de no volver a sentirse desesperadamente infeliz nunca más», Ellis y Harper argumentan que el sufrimiento y la depresión son siempre estados mentales que se perpetúan a sí mismos. Estar abatidos después de la pérdida de una relación o un trabajo, por ejemplo, es muy comprensible. Ahora bien, si permitimos que el sentimiento perdure, cobra fuerza. Las cosas aumentan como una bola de nieve hasta que «sufrimos porque estamos sufriendo», en lugar de intentar ver la situación racionalmente. Guía para una vida racional señala que es «prácticamente imposible mantener un estallido emocional sin reforzarlo mediante la repetición de ideas». Algo seguirá siendo «malo» en nuestra mente solamente mientras nos digamos que lo es. Si no seguimos creando el sentimiento negativo, ¿cómo va a poder mantenerse? Desde luego, si estamos experimentando dolor físico no podemos ignorarlo, sin más, pero una vez que ha terminado no hay ningún vínculo automático entre el estímulo y el sentimiento.

Incluso en la década de los sesenta, Ellis decía que los medicamentos eran problemáticos en el tratamiento de la depresión, pues cuando se dejan de tomar, se tiende a volver a la depresión. Un cambio permanente exige cambiar realmente la manera de pensar, para poder eliminar por medio del lenguaje los sentimientos negativos persistentes en cuanto afloren. Observó agudamente que algunas personas disfrutan secretamente el hecho de estar deprimidas, pues así no tienen que realizar ninguna acción para cambiar. En algunos casos, hemos de decidir que no vamos a estar deprimidos y, por consiguiente, nuestros sentimientos cambiarán.

Comentarios finales

¿Son los seres humanos racionales o irracionales? Somos ambas cosas, dicen Ellis y Harper. Somos inteligentes, pero todavía nos comportamos de manera pueril, idiota, llena de prejuicios y egoísta. La clave para una buena vida es aplicar la racionalidad a la esfera más irracional de la vida, las emociones.

En el énfasis que ponen los autores en que disciplinemos nuestros pensamientos y encontremos un camino medio entre las emociones extremas se aprecian algunos ecos inconfundibles del budismo. Este enfoque reconoce que sucediese lo que sucediese en el pasado, lo que importa es el presente y lo que podemos hacer ahora para aliviarlo. Ellis descubrió esto en sí mismo siendo joven. Con una madre afectada por el trastorno bipolar y un padre a menudo ausente por viajes de negocios, tenía que responsabilizarse de sus hermanos pequeños; debía asegurarse de que se vistieran y fueran a la escuela cada día. Cuando fue hospitalizado por problemas en los riñones, sus padres apenas lo visitaron. Ellis aprendió que no tenemos por qué alterarnos a causa de las situaciones, y que siempre podemos controlar nuestras reacciones. Aunque este tipo de enfoque terapéutico puede parecer duro, en realidad supone una visión muy optimista del ser humano.

Guía para una vida racional ayuda a comprender cómo se generan las emociones y, lo que es más importante, cómo se puede tener una vida razonablemente feliz y productiva teniendo más cuidado y disciplina en el pensar. Entre sus temas principales está el disminuir la necesidad de aprobación, el vencer la ansiedad, «cómo ser feliz a pesar de las frustraciones» y cómo erradicar el temor al fracaso. Acorde con su contenido, el libro tiene un estilo asombrosamente claro y directo. Conviene conseguir la edición actualizada y revisada (Una nueva guía para una vida racional), pues contiene un capítulo nuevo sobre la investigación que apoya los principios en los que se basan la TRE y las técnicas de la TRE.

Albert Ellis

Nacido en 1913 en Pittsburg (Pensilvania), Ellis creció en la ciudad de Nueva York. Obtuvo una licenciatura en dirección de empresas en la Universidad de la Ciudad de Nueva York e intentó dedicarse a los negocios sin éxito. También pretendió ser novelista y fracasó.

Tras haber escrito algunos artículos sobre la sexualidad humana, en 1942 Ellis entró en el programa de psicología clínica de la Universidad de Columbia. Tras obtener su máster en 1943 abrió una clínica privada a tiempo parcial como asesor familiar y sexual, y en 1947 obtuvo su doctorado. Fue profesor en la Universidad Rutgers y la de Nueva York, y psicólogo clínico en la Clínica de Higiene Mental del Norte de Nueva Jersey.

Las ideas de Ellis tardaron en ser aceptadas por el establishment psicológico estadounidense, pero actualmente, junto con Aaron Beck, es considerado el padre de la terapia cognitivo-conductual. El Instituto Albert Ellis continúa difundiendo sus ideas. Puede consultarse también la biografía escrita por Emmet Velten, The Lives of Albert Ellis (‘las vidas de Albert Ellis’).

Ellis fue autor de más de seiscientos artículos académicos y algunos de sus más de cincuenta libros son How to Live with a Neurotic (1957 y 1979) (Cómo vivir con un neurótico en casa o en el trabajo, 2004), The Art and Science of Love (1960) (‘el arte y la ciencia del amor’), The Art and Science of Rational Eating (1992) (‘el arte y la ciencia de comer racionalmente’), How to Stubbornly Refuse to Make Yourself Miserable About Anything –Yes, Anything (2000) (‘cómo negarse totalmente a deprimirse por cualquier cosa –sí, cualquier cosa’) y Sex Without Guilt in the 21st Century (2003) (Sexo sin culpa en el siglo XXI, 2005).

Robert A. Harper fue presidente de la Asociación Estadounidense de Asesores Matrimoniales y de la Academia Estadounidense de Psicoterapeutas. Es doctor por la Universidad Estatal de Ohio, y durante cincuenta años ejerció como psicoterapeuta en su consulta privada, en Washington DC. Otros libros suyos son Creative Marriage (‘matrimonio creativo’) (con Albert Ellis) y 45 Levels to

Sexual Understanding and Enjoyment (‘45 niveles de comprensión y disfrute sexual’) (con Walter Stokes).

1982

Mi voz irá contigo. Los cuentos didácticos de Milton Erickson

Si estas historias se leen en el llamado estado de vigilia, es posible que se descarten por «infantiles», «cursis» o «interesantes, pero no aleccionadoras». Sin embargo, en estado hipnótico, en el que todo lo que dice el terapeuta aumenta en su significado, una historia, o una sola palabra de una historia, puede provocar un mini satori (el término zen para referirse a la iluminación).

-

En resumen

La mente inconsciente es un depósito de soluciones sabias y de poder personal olvidado

Obras relacionadas

Sigmund Freud: La interpretación de los sueños

Stephen Grosz:: La mujer que no quería amar y otras historias sobre el inconsciente

Carl Jung: Los arquetipos y lo inconsciente colectivo

Leonard Mlodinow: Subliminal

Fritz Perls: Terapia Gestalt

Carl Rogers: El proceso de convertirse en persona

-

Capítulo 14

SIDNEY ROSEN

Sigmund Freud experimentó con la hipnosis, pero nunca pudo inducir trances con facilidad ni lograr que los pacientes aceptaran sus sugestiones. Milton Erickson, nacido cuarenta y cinco años después de Freud, en muchos sentidos realizó el potencial de la hipnosis y la convirtió en una auténtica herramienta psicológica, que a menudo puede producir cambios instantáneos en personas que han estado sufriendo complejos y fobias durante años.

Quizás la respuesta a por qué fracasó Freud y Erickson tuvo éxito de manera tan brillante puede hallarse en la dinámica de la relación psicoterapéutica. Tradicionalmente, dado que los médicos están en posesión del conocimiento, son ellos los que curan. Los pacientes, en su ignorancia, son quienes tienen que ser curados. En tanto que joven médico en instituciones mentales, Erickson heredó esta manera de ver las cosas, pero más tarde comenzó a comprender la relación como consistente en dos personas que trabajan juntas para llamar a las puertas de sus mentes inconscientes en busca de soluciones. Entrando él mismo en trance, la voz de Erickson se «convertía» en la voz de los pacientes («Mi voz te acompañará», les decía), creando así un gran poder de sugestión.

El estilo Erickson

El secreto de Erickson fueron sus «cuentos didácticos», no viejos cuentos de hadas, sino anécdotas sobre su propia vida familiar o casos de pacientes anteriores que tenían un significado especial para el problema de la persona. Generalmente contenían un elemento de shock o de sorpresa, y fueron creados para provocar un momento «ajá» que permitiera a la persona salir de la circularidad habitual de sus pensamientos. En lugar de decir «Ya veo lo que no está bien, esto es lo que debería hacer», Erickson dejaba que los pacientes dedujeran el mensaje a partir de la anécdota, como si lo descifrasen por sí mismos.

Un alcohólico que fue a ver a Erickson parecía un caso sin esperanza. Sus padres eran alcohólicos, sus abuelos por ambas partes eran bebedores, incluso su esposa y su hermano eran alcohólicos. Erickson podría haberlo enviado a Alcohólicos Anónimos, pero dado el entorno de tal persona –trabajaba en un periódico que, según él afirmaba, estimulaba una forma de vida dada a la bebida–, Erickson pensó que intentaría algo distinto. Le pidió al hombre que fuera al jardín botánico y observara los cactus, los cuales «pueden pasarse tres años sin agua y no mueren». Muchos años más tarde, la hija de aquel hombre conoció a Erickson y le contó que después del «tratamiento del cactus» tanto su padre como su madre habían dejado de beber. La imagen de un cactus floreciente que necesitaba «beber» tan poco había resultado ser muy poderosa.

Erickson admitió que este tratamiento nunca se habría encontrado en un libro de texto, pero esta era la clave de su estilo de terapia: todos somos diferentes de los demás y cada uno respondemos a la cura que más significa para nosotros. A veces, sus cuentos parecen más koans zen o enigmas, aparentemente absurdos. Cuando se oyen en un estado normal uno puede creer que son sensibleros o pensar «¿y qué?», pero en estado de trance, el lenguaje cargado de intención, las pausas significativas y un elemento de sorpresa pueden provocar una súbita conexión con la mente inconsciente que produce el cambio.

Erickson dio permiso al psiquiatra Sidney Rosen para reunir muchos de sus cuentos y publicar un libro con comentarios. My Voice Will Go With You (Mi

voz irá contigo) constituye una perfecta introducción a Erickson, que capta su contribución mágica y única a la psicología. A continuación damos una breve mirada a unos pocos cuentos y una interpretación de su significado, pero merece la pena tener el libro.

Estableciendo una relación de compenetración

Al trabajar con los pacientes, más que intentar descubrir mucho de su historia pasada, la prioridad de Erickson era establecer una buena «compenetración». Llegó a ser muy consciente de cómo responde una persona a un cuento a través de su lenguaje corporal, su manera de respirar y sus pequeños gestos faciales.

Un verano, Erickson estaba vendiendo libros de puerta en puerta para ayudarse a pagar la universidad. Visitó a un granjero, pero a este no le interesaban los libros. Lo único que le interesaba era alimentar a sus cerdos. Erickson abandonó el intento de vender algo y comenzó a rascar el lomo de los cerdos; habiendo crecido en una granja, sabía cómo hacerlo. El granjero se dio cuenta, le gustó y le dijo: «Alguien a quien le gustan los cerdos y sabe cómo rascar sus lomos es alguien a quien me gustaría conocer mejor». Le pidió al joven Erickson que se quedase a cenar y luego compró sus libros.

Erickson contaba esta historia para mostrar que cualquier cosa comunica algo de nosotros –no podemos no comunicar–. Cuando tenemos que hacer juicios, como hizo el granjero, hemos de permitir que nuestras mentes subconscientes desempeñen su papel; los sentimientos y los presentimientos suelen ser correctos y debemos tener en cuenta el conjunto de la situación.

Haciendo de espejo

Una técnica que tiene que ver con la anterior es hacer de espejo. «Siguiendo la corriente» a los pacientes en lo que estaban diciendo, Erickson sabía hacerles ver más objetivamente cómo estaban actuando.

En un hospital en el que trabajó había dos hombres que creían ser Jesucristo. Hizo que se sentaran en un banco y hablasen entre sí. Finalmente, viendo la idiotez de las pretensiones de la otra persona, cada uno pudo ver la tontería de sus propias pretensiones. En una ocasión en que un hospital estaba construyendo un ala nueva, Erickson encontró otro «Jesús» para que ayudase en cuestiones de carpintería, sabiendo que no podría negar que Jesús había sido carpintero antes de aparecer como el Mesías. Este remedio poco común consiguió que esa persona se comprometiera de nuevo con la realidad y con los demás.

Ruth era un hermosa niña de doce años con una gran personalidad. La gente hacía cosas por ella porque caía muy bien. Sin embargo, ella era capaz, de pronto, de darles una patada en la espinilla, romper su ropa o saltar sobre sus pies y romperles los dedos. Un día Erickson oyó que estaba destrozándolo todo en una sala psiquiátrica. Cuando llegó, estaba quitando la pintura de las paredes, pero no le dijo que parase, sino que él mismo comenzó también a destrozar lo que encontraba; sacó sábanas de las camas y rompió ventanas. «Vayamos a otro sitio», dijo él, «esto es divertido», y se fue al pasillo. Al ver a una enfermera le quitó la ropa, dejando al descubierto su sujetador y sus medias. En ese momento Ruth dijo: «Dr. Erickson, no debería hacer una cosa así», y le llevó una sábana a la enfermera para que se cubriera. Cuando se le hizo ver su propia conducta, se convirtió en una niña buena. (La enfermera que «pasaba» por el pasillo había aceptado ser parte de la escena).

Lógica indirecta

A menudo, cuando alguien llegaba a Erickson con un problema de control o de adicción, no le decía que dejase de hacer lo que estaba haciendo, sino que lo hiciera con mayor intensidad. En una ocasión en que llegó un hombre que quería perder peso y dejar de fumar y de beber, él no le dijo que dejara ninguna de esas cosas. En lugar de ello, le mandó comprar su comida, sus cigarrillos y su alcohol no en las tiendas de la zona, sino en tiendas que estuvieran al menos a un kilómetro y medio, para que el ejercicio le llevase a reconsiderar sus hábitos.

En otra ocasión, una mujer fue a visitar a Erickson; pesaba ochenta y un kilos y quería pesar sesenta. Estaba atascada en un patrón repetitivo de ganar peso y luego perderlo. Erickson le dijo que la ayudaría si antes ella hacía una promesa. Ella estuvo de acuerdo y él le dijo que primero aumentara de peso, hasta llegar a los noventa kilos. Lo hizo con muchas reticencias, y una vez que llegó a los noventa kilos estaba tan desesperada y tenía tantas ganas de que se le «permitiera» perder peso que bajó a los sesenta kilos sin dificultad.

Estos ejemplos de la lógica «indirecta» de Erickson revelan su filosofía general: solo se puede conseguir que una persona cambie si ella se siente «dueña» de su propio cambio. Comparado con la obligación o las órdenes, el cambio siempre será más potente y duradero de este modo.

Revisando el marco de referencia

Una mujer fue a ver a Erickson. Esta mujer odiaba vivir en Phoenix (Arizona). Su marido quería ir de vacaciones a Flagstaff (otra ciudad del mismo estado), pero ella decía que prefería quedarse en Phoenix y odiarlo que ir a otra parte como una forma de alivio. Erickson hizo que ella sintiese curiosidad acerca de por qué odiaba tanto Phoenix y por qué se autocastigaba con sus pensamientos. Durante una sesión de hipnosis le dijo que fuera a Flagstaff y observase un «estallido de color». En realidad, no había nada en particular que Erickson quisiera que ella viese, pero hizo que la mujer se interesara y cuando encontró su «estallido de color» (un pájaro rojo ante un fondo verde) se puso eufórica.

Erickson quería cambiar su modo de pensar para que comenzara a ver cosas que normalmente no veía –en un sentido más profundo, además del concerniente a la facultad física de la visión–. La mujer terminó pasando un mes en Flagstaff, y a partir de entonces fue de vacaciones a distintas partes de Estados Unidos, buscando ese «estallido de color» tan significativo. En una o dos sesiones, Erickson había facilitado un cambio de fuertes sentimientos negativos a una curiosidad afirmadora de la vida.

La sabiduría interior

Si hay una idea que puede extraerse de la obra de Erickson es que dentro de cada uno de nosotros hay «algo que sabe». Él creía que toda persona posee un núcleo sano y poderoso, y que la hipnosis es una herramienta útil para permitir que este yo nos guíe de nuevo.

Solía ilustrar esto con una anécdota de su niñez. Un día llegó un caballo a la propiedad de su familia y no sabían de quién era; no tenía señales distintivas. Milton decidió montar el caballo y volver a llevarlo a la carretera, pero en lugar de conducirlo a distintos lugares para encontrar al propietario, dejó que fuese el caballo quien le guiase a él. Cuando el caballo regresó a la propiedad de sus dueños, estos le preguntaron cómo sabía que era suyo. Él contestó: «Yo no lo sabía, pero el caballo sí. Lo único que hice fue mantenerlo en el camino».

El «caballo» es, por supuesto, la mente inconsciente, la cual, si se accede a ella en un estado de trance puede resolver cualquier problema y devolvernos a nuestro yo verdadero y poderoso. Erickson creía que la mayoría de nuestras limitaciones son autoimpuestas, pero que las barreras son levantadas fundamentalmente por nuestra mente consciente. Accediendo y reconfigurando los contenidos de nuestro inconsciente, podemos reformatear nuestras vidas. Reprogramarnos con información que constituya una mejor aproximación a la realidad, y no quedarnos estancados con patrones de pensamiento negativos o retorcidos, depende de nosotros.

Comentarios finales

La habilidad de Erickson para leer los pequeños movimientos faciales de una persona, así como todo su lenguaje corporal, hizo que mucha gente pensase que era vidente. Cuando, a los diecisiete años, contrajo la poliomielitis, apenas podía moverse, y como no podía hacer otra cosa se dedicó a observar y analizar la conducta de sus numerosos hermanos. Se dio cuenta de que a veces, cuando decían una cosa querían decir otra, y advirtió que la comunicación implicaba mucho más que el habla. Su famosa habilidad para leer en la gente había comenzado.

Si has ido alguna vez a un hipnotizador para dejar de fumar, perder peso o curar una fobia, tienes evidencia de que la hipnosis es respetable hoy en día, y esto es parte de la herencia de Erickson. Su idea de la «terapia breve» –de que el cambio puede suceder en un instante, en lugar de que un paciente tenga que estar años y años en psicoanálisis– también forma parte del paisaje psicoterapéutico actual. Además, sus continuadores Richard Bandler y John Grinder crearon la programación neurolingüística (PNL), una versión más codificada de las técnicas ericksonianas que ha sido adoptada por formadores en negocios y en recursos humanos.

Ahora bien, como muestra Rosen, Erickson no era muy técnico en su enfoque. Reconocía a los seres humanos como una especie contadora de cuentos. Para él, un cuento, mito o anécdota es siempre el modo más efectivo de expresar inspiraciones acerca de la vida y la transformación personal.

Milton Erickson

Nacido en Aurum (Nevada) en 1901, Erickson era ciego al color, sordo a los tonos y disléxico. En su juventud su familia viajó en un carro cubierto hasta Wisconsin, donde levantaron una granja.

Erickson estudió Psicología en la Universidad de Wisconsin, donde aprendió a hipnotizar a la gente. Obtuvo su diplomatura en Medicina en el Hospital General de Colorado, y trabajó como psiquiatra residente en el Hospital Estatal Rhode Island. Desde 1930 hasta 1934 estuvo en el Hospital Estatal Worcester, donde llegó a ser psiquiatra jefe, y a continuación obtuvo nombramientos clínicos y docentes en Eloise (Míchigan). Allí se casó con Elizabeth Erickson, con la que tuvo cinco hijos, además de los tres que tuvo de un matrimonio anterior.

En 1948 Erickson se trasladó a Phoenix por razones de salud, y es allí donde sus curas «milagrosas» hicieron que la gente acudiera a él desde todo el país. Hipnotizó al escritor Aldous Huxley y entre sus amigos se contaban la antropóloga Margaret Mead y el filósofo Gregory Bateson. Fue fundador de la Sociedad Estadounidense de Hipnosis Clínica y miembro de la Asociación Estadounidense de Psicología y la de Psiquiatría.

Erickson murió en 1980. Sus cenizas fueron dispersadas en el Pico de la Mujer India, en Phoenix, lugar al que en muchas ocasiones había enviado a sus pacientes como parte de su tratamiento.

Sidney Rosen ha sido profesor clínico adjunto en el Departamento de Psiquiatría del Centro Médico de la Universidad de Nueva York y es presidente fundador de la Sociedad Milton H. Erickson de Nueva York para la Psicoterapia y la Hipnosis. Ha dirigido talleres sobre técnicas ericksonianas y es autor del prólogo del libro de Erickson Hypnotherapy: An Exploratory Casebook (1979) (Hipnoterapia: un libro exploratorio de casos, 1979), escrito con Ernest L. Rossi.

1958

El joven Lutero

He denominado a la principal crisis de la adolescencia la crisis de identidad; tiene lugar en el periodo del ciclo vital en el que cada joven ha de forjarse por sí mismo una perspectiva central y una dirección, una unidad que funcione, a partir de los restos de su infancia y las esperanzas de su edad adulta anticipada.

No cabe duda de que cuando Martín aprendió a hablar en voz alta,

mucho de lo que tenía que decir al demonio fue avivado por un almacén altamente comprimido de desafíos, consistente en aquello que no había sido capaz de decir a su padre y a sus maestros; a su debido tiempo lo dijo todo, más alto que nunca, al papa.

En resumen

Las crisis de identidad, aunque dolorosas, son necesarias para moldear un yo más fuerte y sólido.

Obras relacionadas

William James: Principios de psicología

-

Capítulo 15

ERIK ERIKSON

Si alguna vez has oído hablar de estar pasando una «crisis de identidad», tienes que agradecerle al psicólogo Erik Erikson haber inventado la expresión. El que Erikson se centrase en la identidad tiene que ver con su propia historia. Fruto de una breve relación amorosa entre su madre judía casada, Karla Abrahamsen, y un danés no identificado, creció en Alemania como Eric Homberger, adoptando el nombre de su padrastro, que era médico. En la escuela se le tomaba el pelo por ser judío, mientras que en la sinagoga se le ridiculizaba por su apariencia de «dios nórdico»; era alto, rubio y de ojos azules. Cuando llegaron tres hermanastras, esto no hizo más que intensificar su sensación de ser un intruso. A finales de la tercera década de su vida, al hacerse ciudadano de los Estados Unidos, Eric Homberger cambió su apellido por el de Erikson, es decir, «hijo de sí mismo».

Aunque Erikson prestó una atención especial a la formación de la identidad en la adolescencia, su gran contribución consistió en observar que la pregunta «¿quién soy?» se formula muchas veces en el curso de la vida de una persona normal. Freud identificó cinco etapas del desarrollo psicológico desde la infancia hasta la adolescencia, pero Erikson fue más lejos, hasta cubrir todo el ciclo vital, con ocho estadios «psicosociales» desde el nacimiento hasta la vejez. Cuando terminamos un estadio experimentamos una crisis al ser puesta en cuestión nuestra identidad, y en esos momentos podemos elegir entre crecer o estancarnos. Cada elección, decía, establece una piedra angular en la estructura de la personalidad adulta. Al apreciar plenamente la intensidad de estos momentos cruciales, hizo saltar en añicos el mito de que la vida después de los veinte es una larga línea plana de estabilidad.

Erikson es famoso por otra razón. Aunque Freud había escrito un célebre estudio sobre Leonardo da Vinci, fueron los libros de Erikson sobre Gandhi y Martín Lutero los que establecieron un nuevo género, la psicobiografía –la aplicación

del análisis psicológico a las vidas de personas famosas–. En Lutero halló un ejemplo de crisis de identidad por excelencia, descrito en Young Man Luther: A Study in Psychoanalysis and History (‘el joven Lutero: un estudio de psicoanálisis e historia’).

La historia de Lutero en pocas palabras

La Europa cristiana de la infancia y adolescencia de Lutero estaba preocupada por el «juicio final», una revisión final de la propia vida en la que todos los pecados serían puestos en la balanza frente a todas las buenas acciones. La gente vivía con miedo a ir al infierno, y rezaban sin descanso por las almas de los que habían muerto. La tortura pública de los criminales era algo habitual, como lo era castigar y azotar a los niños en la escuela. El lema de la vida era «obediencia total»: a los mayores, a la Iglesia, a Dios.

Martín Lutero nació al «estado de ánimo mundial de culpabilidad y tristeza», como lo describe Erikson, en 1483. Su padre era de origen campesino, pero gracias al trabajo duro se convirtió en un pequeño capitalista que tenía participaciones en la propiedad de una mina. Hans Lutero consiguió ahorrar para la educación de su hijo, con la intención de que se llegase a ser un abogado de alto nivel que sacase a la familia de sus humildes orígenes. Martín Lutero, como estaba previsto, acudió a una escuela de latinidad y fue un buen estudiante, y a los diecisiete años entró en la universidad. En 1505 se graduó y se matriculó en una escuela de Derecho. Pero, estando en casa durante las vacaciones de verano, durante una tormenta, fue casi alcanzado por un rayo. Como ya tenía dudas acerca del sendero de vida que se le había marcado, interpretó el suceso como una señal y prometió solemnemente hacerse monje. Sus padres quedaron desconsolados, pero en 1501 entró en el monasterio agustino de Erfurt.

Al comienzo todo fue bien, pues disfrutaba del ambiente sagrado del monasterio. Sin embargo, como cualquier joven, se veía tentado por pensamientos sexuales y se consumía sintiéndose culpable de ellos. Tal como cuentan muchos de los biógrafos de Lutero, tuvo algún tipo de ataque de pánico en el coro de la iglesia del monasterio, y gritó: «¡No existo!». Erikson interpretó el suceso como una clásica crisis de identidad. Lutero había dejado atrás la carrera secular (por no hablar del matrimonio) que su padre quería que siguiera, y ahora, después de un prometedor comienzo «divino», el sendero monacal parecía también equivocado, a pesar de sus desesperados esfuerzos por aferrarse a sus votos. Se sentía en una terrible tierra de nadie en cuanto a su identidad. Cualquier cosa que pensase ser, estaba claro que no lo era.

Pese a todo, Martín permaneció en la Iglesia, y ascendió rápidamente. Llegó a ser doctor en Teología y en 1515 era vicario encargado de once monasterios. Sin embargo, no dejaba de aumentar el abismo entre su manera de entender la verdadera espiritualidad y su percepción de la Iglesia. Según la doctrina católica medieval, los pecados exigían algún tipo de castigo en la tierra, que podía aligerarse haciendo «buenas obras». Pero incluso esta responsabilidad podía eludirse mediante la compra de «indulgencias», trozos de papel vendidos por la Iglesia que hacían afluir dinero a sus arcas. Incluso este asunto no era más que la punta del iceberg para Lutero. De manera muy radical había llegado a creer que la autoridad de la Biblia (la «Palabra») era mucho más importante que la autoridad de una institución.

Las cosas llegaron a un punto crítico cuando, en octubre de 1517, clavó un documento –las famosas «95 tesis»– en la puerta de la iglesia de Todos los Santos de Wittenberg (un lugar habitual para fijar avisos públicos), en el que detallaba las áreas en las que la Iglesia tenía que reformarse. El documento fue una bomba, pero tal vez no habría tenido el impacto que tuvo si no hubiese sido por el reciente invento de la imprenta, lo que hizo posible que este y los escritos posteriores de Lutero se divulgaran por todas partes. Todo el mundo, desde los campesinos hasta los príncipes, que tuviese alguna queja con el statu quo, tenía ahora un punto de referencia. Lutero se convirtió en una celebridad y su rebelión desencadenó la Reforma protestante.

La interpretación de Erikson

Por lo general, la rebelión se manifiesta en los años jóvenes, pero Lutero tenía treinta y cuatro cuando denunció a la Iglesia. La explicación de Erikson es que los jóvenes tienen que creer en algo primero intensamente, antes de volverse contra ello, y Lutero estaba desesperado por creer en la autoridad divina de la Iglesia. Quizás nunca se habría convertido en su crítico más feroz si antes no hubiera pasado por la experiencia de una devoción y un apego completos. Erikson comentaba que grandes figuras de la historia a menudo pasan años en un estado pasivo. Desde muy jóvenes sienten que dejarán una huella importante en el mundo, pero inconscientemente esperan que su verdad particular se forme en sus mentes, hasta que puedan producir el mayor impacto en el momento oportuno. Así fue en el caso de Lutero.

Erikson dedicó mucho espacio a un examen psicoanalítico de la relación de Lutero con su padre. Supuso que el valor de Lutero para levantarse contra la Iglesia solamente podía entenderse en el contexto de la desobediencia inicial a su padre. Quizás soprendentemente, Erikson sugirió que Lutero no era rebelde por naturaleza, pero que una vez desafiada la figura principal en su vida, esto le puso en el camino de la desobediencia.

La idea más fascinante de Erikson es que Lutero cambió el mundo a través de su posición teológica, si bien esa posición era el resultado de haber resuelto sus propios demonios personales y sus crisis de identidad. ¿Quién era él? ¿Lutero el buen monje, Lutero el buen hijo o Lutero el gran reformador?

Erikson equiparaba las principales crisis de identidad a un «segundo nacimiento», una idea que tomó de William James. Mientras que los que han nacido una sola vez «encajan más bien sin dolor en la ideología de su época», los que han nacido dos veces, a menudo son almas torturadas que intentan sanarse por medio de alguna experiencia de conversión total que les dé una dirección. El aspecto positivo de los que han nacido dos veces es que si consiguen transformarse a sí mismos tienen el potencial de arrastrar al mundo con ellos. A Lutero le costó descubrir quién era, pero cuando lo hizo, ni siquiera el papa pudo detenerlo.

La importancia del tiempo muerto

Erikson consideraba extremadamente importante que una sociedad sea capaz de integrar las crisis de identidad de la juventud. Escribió sobre el concepto de moratoria, un período de tiempo o una experiencia que una cultura crea deliberadamente para que los jóvenes puedan «encontrarse a sí mismos», antes de emprender la adultez propiamente dicha. Actualmente podemos tomarnos un año libre entre la finalización de la escuela y el comienzo de la universidad. En la época de Lutero, una estancia en el monasterio les daba a los jóvenes la oportunidad de decidir «qué eran y qué iban a ser».

¿Qué habría sucedido si Lutero hubiera hecho lo que su padre quería y hubiese llegado a ser abogado? Quizás lo habría hecho bien en un sentido convencional, pero es posible que no hubiera realizado su potencial.

Erikson observó que la verdadera crisis en la vida de un individuo tiene lugar a menudo a finales de la década de los veinte años, cuando se da cuenta de que está excesivamente comprometido con un camino que no siente como suyo, incluso si al principio entró en él con entusiasmo. Su mismo éxito lo ha hecho caer en un agujero y puede necesitar toda su fuerza psicológica para salir de él.

La afirmación de mayor calado de Erikson es que si en ciertas coyunturas la gente se siente presionada para elegir el estancamiento en lugar del crecimiento, la sociedad en conjunto sufre. Todas las culturas sabias reconocen la crisis de identidad de la juventud e intentan integrarla. Aunque turbadoras a corto plazo, las nuevas ideas y energías desatadas por estos momentos decisivos pueden aportar rejuvenecimiento, no solo a la persona que las está experimentando, sino a la comunidad en su conjunto.

La crisis final de Lutero

Incluso en la cima de su fama y su poder, Lutero todavía escribía a su padre intentando defender y justificar sus acciones –y al igual que su padre, hacia la mitad de su vida y más tarde se volvió más bien reaccionario–. El revoltoso terminó viviendo cómodamente, defendiendo el sistema germánico de gobierno principesco, y recomendando a los campesinos que aceptasen su condición social. En sus puntos de vista y sus hábitos siguió siendo «provinciano», más que un personaje cosmopolita. Se convirtió justamente en aquello que su padre quería que fuera: influyente, acomodado y casado.

Se podría pensar que esta fue la época más feliz en la vida de Lutero. En realidad, marcó el comienzo de lo que Erikson llama la crisis de «creatividad» de la edad adulta madura, en la que la gente se pregunta: «¿Vale la pena lo que he creado? ¿Lo haría todo otra vez o he desperdiciado todos estos años?». La primera crisis de Lutero fue de pura identidad; esta otra, señala Erikson, fue de integridad. A pesar de ser un «gran hombre», Lutero tuvo que pasar por esta fase, como le ocurre a cualquier adulto inevitablemente.

La idea central de Erikson es que la cuestión de la identidad nunca se resuelve por completo. Cuando un aspecto de nosotros logra estar completo, queda todavía algún yo más amplio que intenta dar sentido a nuestra experiencia. La vida de Lutero podría caracterizarse como una sucesión de afirmaciones formuladas a sí mismo de «lo que no es». En cierto sentido, esa es la mitad fácil de la formación de la identidad. Todavía queda la tarea de decidir lo que somos.

Comentarios finales

Cómo cambiamos la concepción que tenemos de nosotros mismos a lo largo de la vida es una de las cuestiones más inquietantes en psicología, porque la identidad –quién o qué sabemos que somos, o al menos esperamos ser– es fundamental.

Existe una tendencia a menospreciar a quien está atravesando una crisis de identidad, a enfatizar lo normal que es todo eso. Sin embargo, la observación que Erikson realiza sobre Lutero podría aplicarse a todos quienes se encuentren en la misma situación: «[Lutero] actúa como si la humanidad estuviera comenzando todo de nuevo con su propio comienzo como individuo [...] Para él, la historia termina, tanto como comienza, con él». Esto puede sonar como la autoabsorción del adolescente; no obstante, en todas las fases de nuestro desarrollo tenemos que llegar a algún tipo de resolución acerca de dónde estamos en relación con el mundo. A menos que la sociedad haga todo lo posible por ayudar con un exitoso tránsito a través de los principales momentos de cambio de nuestras vidas, el coste será no solo enfermedades mentales, sino también la pérdida de potencial.

El peligro obvio de la psicobiografía es que podemos exagerar los efectos de la infancia de la persona sobre su vida posterior. No obstante, Erikson estableció una relación convincente entre una infancia severa con un padre dominante, por una parte, y el tenor de los tiempos en que vivió Lutero. Mostró que las crisis personales de Lutero no podían separarse de los cambios sociales que tenían lugar a su alrededor, y que toda la Reforma podía verse como las cuestiones personales de Lutero desarrolladas a escala global. Fue la conciencia del propio Lutero, por ejemplo, la que le llevó a situar a la Iglesia en un lugar secundario en lo que respecta a la relación directa, personal, con Dios. Y en tanto que verdadero creyente, su insistencia en la fe por encima de las «buenas obras» también reconfiguró la cristiandad.

La psicología importa, decía Erikson, porque la historia es esencialmente el resultado de la exteriorización de psicologías individuales.

Erik Erikson

Nacido en Frankfurt en 1902, Erik fue cuidado solamente por su madre, hasta que se casó con Theodor Homberger, su pediatra. La familia se trasladó a Karlsruhe, en el sur de Alemania, donde nacieron las tres hermanastras de Eric. Al terminar la escuela viajó por Europa durante un año, antes de matricularse en una escuela de Arte. Enseñó arte durante un tiempo en Viena, donde conoció a su mujer, Joan Serson, que sería su colaboradora durante el resto de su vida. En 1927 comenzó a estudiar psicoanálisis en el Instituto Psicoanalítico de Viena, donde trabajó bajo la supervisión de Anna Freud y se especializó en psicología infantil.

En 1933, Erik se trasladó a los Estados Unidos y cambió su apellido por el de Erikson. Durante tres años enseñó en la Escuela Médica Harvard y fue también el primer analista de niños en Boston. En Harvard recibió una fuerte influencia de su amistad con los antropólogos Ruth Benedict, Gregory Bateson y Margaret Mead. Más tarde ocupó algunos cargos en la Universidad Yale, en la Fundación Menninger, en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias de la Conducta de Palo Alto (California) y en el Hospital Monte Sion, de San Francisco. Los famosos estudios de Erikson sobre los lakota y los yurok, pueblos nativos norteamericanos, los realizó mientras estaba en la Universidad de California en Berkeley. Después de marcharse de Berkeley trabajó en su consulta privada durante muchos años antes de volver a Harvard.

La obra pionera de Erikson fue Childhood and Society (1950) (Infancia y sociedad, 1983), un estudio muy amplio de individuos y culturas que ganó el Premio Pulitzer y el Premio Nacional del Libro. Otros libros suyos son: Identity: Youth and Crisis (1968) (Identidad: juventud y crisis, 1989), Gandhi’s Truth (1970) (‘la verdad de Gandhi’) y The Life Cycle Completed (1985) (El ciclo vital completado, 2000). Erikson falleció en 1994.

1947

Dimensiones de la personalidad

La personalidad viene determinada en gran medida por los genes de la persona; ella es lo que la organización accidental de los genes de sus padres ha producido, y aunque el entorno puede hacer algo para restablecer el equilibrio, su influencia está notablemente limitada. La personalidad está en el mismo barco que la inteligencia; en ambos casos, la influencia genética es abrumadoramente fuerte, y el papel del entorno en la mayoría de los casos se reduce a efectuar ligeros cambios y quizás cierto encubrimiento.

-

En resumen

Cualquier personalidad puede ser medida de acuerdo a dos o tres dimensiones determinadas biológicamente.

Obras relacionadas

Isabel Briggs Myers: Dones diferentes

Ivan Pavlov: Los reflejos condicionados

Steven Pinker: La tabla rasa

Capítulo 16

HANS EYSENCK

Eysenck fue uno de los psicólogos más polémicos y prolíficos del siglo XX . En una carrera que abarca cinco décadas, cincuenta libros y más de novecientos artículos en revistas, arrojó nueva luz sobre un considerable número de temas. Nacido en Alemania, su oposición al partido nazi durante los años treinta hizo que tuviera que huir a Gran Bretaña. En el momento de su muerte en 1997, era el investigador en psicología más citado.

Dimensions of personality (‘dimensiones de la personalidad’) fue el primer libro de Eysenck, y tiene un estilo seco y académico. No obstante, al establecer por primera vez de manera científica el concepto de introversión/extraversión, sentó las bases de una obra de cincuenta años en el campo de las diferencias de personalidad.

Las dos dimensiones

Aunque Eysenck admitía la antigua división griega de las personas en los cuatro temperamentos que eran el sanguíneo, el colérico, el flemático y el melancólico, y obviamente estaba en deuda con la distinción de Jung entre introvertidos y extravertidos, fue también categórico al afirmar que cualquier estudio sobre las diferencias de personalidad tenía que ser objetivo y estar basado en las estadísticas. Dimensions of personality se basó en un método de investigación, el análisis factorial, que permitió a Eysenck extraer conclusiones acerca de las diferencias de personalidad a partir de grandes cantidades de datos procedentes de encuestas. En Londres había trabajado en el Hospital de Urgencias Mill Hill en tiempos de guerra, y utilizó varios cientos de soldados cansados de la guerra en su muestra. A estos hombres se les sometió a una batería de preguntas acerca de sus reacciones habituales ante ciertas situaciones y ellos mismos se puntuaron. Las respuestas recopiladas por Eysenck le llevaron a clasificar con seguridad a las personas según dos amplias dimensiones o «superrasgos» de extraversión/introversión y neuroticismo.

Eysenck creía que estos superrasgos estaban determinados genéticamente y se manifestaban en nuestra fisiología, específicamente en el cerebro y el sistema nervioso. En esto se inspiraba en Ivan Pavlov. La fuente de la extraversión o la introversión se hallaba en los distintos niveles de excitabilidad del cerebro; el impulsor de la dimensión neurótica era un aspecto del sistema nervioso que se ocupa de las respuestas emocionales a los sucesos.

Más tarde, Eysenck añadió otra dimensión, el psicoticismo. Aunque podía indicar inestabilidad mental, más frecuentemente la ubicación de una persona en esta dimensión era un indicador de hasta qué punto era probable que fuese rebelde contra el sistema o indisciplinada y temeraria. A diferencia de la dimensión extraversión/introversión, que mide la sociabilidad, el psicoticismo mide en qué medida alguien es un ser socializado que vive de acuerdo a las convenciones o, en el otro extremo, es un psicótico antisocial o sociópata.

Juntas, las tres dimensiones de psicoticismo-extraversión-neuroticismo fueron conocidas como el modelo PEN. Sus características incluyen:

Extraversión

El cerebro del extravertido es lo opuesto de lo que esperaríamos; es menos excitable que el del introvertido.

Puesto que tienen menor tendencia a ir hacia dentro, los extravertidos buscan, de acuerdo con su naturaleza, estimulación en el exterior y contacto con otros para sentirse realmente vivos.

Los extravertidos tienen un enfoque más imparcial de los acontecimientos, y sienten menos angustia por cómo sean percibidos personalmente.

Los extravertidos generalmente son también animados y optimistas, pero pueden ser incansables buscadores de riesgos y también informales.

Introversión

El cerebro de los introvertidos es más excitable, lo que les hace más vulnerables a los estados de ánimo y tienen una intensa vida interior.

Como consecuencia de esta sobrecarga sensorial interna, y como una manera de protegerse tienden a evitar el exceso de interacción social, la cual les resulta mentalmente agotadora. O, por tener una vida interior tan rica, no necesitan mucha interacción social.

Dado que parecen experimentar las cosas de una manera más intensa, los introvertidos dan una respuesta a la vida más profunda y angustiada.

Generalmente son más reservados y serios, también pesimistas, y pueden tener problemas con la autoestima y el sentimiento de culpa.

Neuroticismo

El neuroticismo es un indicador de la tendencia a preocuparse, a estar nervioso, ansioso o estresado.

Puntuar alto en esta dimensión no significa que uno sea un neurótico, solamente que tiene el tipo de cerebro que le predispone a las neurosis. Una puntuación más baja indica que se es más estable emocionalmente.

Los que tienen tendencia a la neurosis responden de manera excesiva a los estímulos, mientras que quienes carecen de tal tendencia son más calmados y pueden ver las cosas con perspectiva.

Los introvertidos con tendencias neuróticas, en un esfuerzo por controlar la estimulación que llega a sus mentes, son propensos a las fobias y a los ataques de ansiedad.

Los extravertidos con tendencias neuróticas tienden a infravalorar el impacto de los acontecimientos de la vida, y pueden desarrollar neurosis de negación o represión.

Comentarios finales

Aunque la obra de Eysenck sobre las bases biológicas de la personalidad ha sido criticada con frecuencia, también ha sido cada vez más ratificada por parte de distintas investigaciones. Como observa Steven Pinker en La tabla rasa, estudios de gemelos idénticos educados por separado han demostrado que solo una pequeña parte de la personalidad se debe a la socialización. El resto está configurado por la genética.

Actualmente hay ya muchos otros modelos de tipos de personalidad –incluido el ampliamente utilizado modelo pentafactorial que tiene en cuenta la extraversión, la simpatía, la escrupulosidad, el neuroticismo y la apertura–, pero Eysenck fue el primero en hacer el esfuerzo hacia un modo estadístico de comprender la cuestión. Es poco probable que la psicología de la personalidad llegue a ser una ciencia exacta alguna vez, pero su obra estableció una base para la mejor comprensión de la gente, más allá de la mera observación social o la sabiduría popular.

Como científico serio y al mismo tiempo como escritor de libros de psicología destinados al gran público, Eysenck contribuyó mucho a aumentar la comprensión popular de los problemas psicológicos. En la década de los cincuenta lanzó un célebre ataque a la validez científica del psicoanálisis; afirmó que no había ni la más mínima evidencia de que ayudase a curar las neurosis de los pacientes; y de paso ayudó a hacer que la psicoterapia contase con mayor base científica.

Eysenck fue conocido también como investigador de la inteligencia, y mostrándose contrario a la valoración del condicionamiento social, defendió que los niveles de inteligencia eran en gran medida heredados y genéticos. Su libro de 1971 Race, Intelligence and Education (Raza, inteligencia, educación, 1973), que puso de manifiesto evidencias acerca de las diferencias en el cociente intelectual según el tipo racial, provocó manifestaciones y un célebre puñetazo en la cara que recibió Eysenck en una conferencia en una universidad. También profundizó en la astrología, dio cierto apoyo a los fenómenos paranormales, sugirió que el cáncer relacionado con el tabaco estaba unido a la personalidad, y

presentó evidencias de que algunas personas tenían una disposición biológica a ser criminales.

A pesar de tales controversias, hacia el final de su vida, la Sociedad Estadounidense de Psicología nombró a Eysenck miembro de honor en reconocimiento a una vida de distinguida contribución a la ciencia psicológica.

Hans Eynseck

Nacido en Alemania en 1916, tras el divorcio de sus padres, Hans Jürgen Eysenck fue educado por su abuela.

En su juventud se opuso al régimen nazi y abandonó Alemania para siempre. Se asentó en Inglaterra, y terminó su doctorado en Psicología en la Universidad de Londres en 1940. Durante la Segunda Guerra Mundial trabajó en el Hospital de Urgencias Mill Hill como psiquiatra, y entre 1945 y 1950 fue psicólogo en el Hospital Maudsley. También creó y fue director del Departamento de Psicología del Instituto de Psiquiatría de la Universidad de Londres, puesto en el que permaneció hasta 1983.

Eysenck falleció en 1997.

1969

La voluntad de sentido

Lo que yo llamo el vacío existencial es un reto para la psiquiatría actual. Cada vez más pacientes se quejan de un sentimiento de vacío y absurdo que parece derivar de dos hechos. A diferencia del animal, el ser humano no recibe instrucciones del instinto acerca de lo que debe hacer. Y a diferencia del ser humano de otros tiempos, las tradiciones ya no le dicen lo que debería hacer.

A menudo ni siquiera sabe lo que desea hacer. En lugar de eso, o desea hacer lo que hace otra gente (conformismo), o hace lo que otras personas

quieren que haga (totalitarismo).

-

En resumen

La aceptación consciente del sufrimiento o del destino puede transformarse en uno de nuestros mayores logros.

Obras relacionadas

Stephen Grosz: La mujer que no quería amar y otras historias sobre el inconsciente (

Abraham Maslow: La personalidad creadora

Martin Seligman: Martin Seligman

-

Capítulo 17

VIKTOR FRANKL

La obra más famosa de Frankl es El hombre en busca de sentido (véase el comentario en 50 Clásicos de la autoayuda), un apasionante relato del tiempo que pasó en un campo de concentración nazi y de sus compañeros prisioneros que o bien desarrollaron una mentalidad de supervivencia o bien renunciaron a vivir. Muchos lectores lo aprecian como un antídoto contra el hastío y el sinsentido de la vida moderna.

Aunque ese libro incluye algunas explicaciones de la psicología del sentido de Frankl –la logoterapia (del griego logos, o ‘sentido’, ‘significado’)–, Der Wille zum Sinn (La voluntad de sentido, con el subtítulo Conferencias escogidas sobre logoterapia) está totalmente dedicado a explicar sus principios y sus bases filosóficas. Esto hace que sea una lectura más exigente, pero también es muy gratificante.

La rama de terapia de Frank a veces se considera, después del psicoanálisis de Freud y de la psicología individual de Adler, la tercera escuela de psicoterapia vienesa, y La voluntad de sentido señala claramente las diferencias entre sus ideas y las de sus compatriotas. También refuta la escuela conductista de psicología y sus intentos de reducir los seres humanos a complejos productos de su entorno.

El punto ciego de la psicología

Lo que la psicología no logró apreciar, creía Frankl, es la naturaleza multidimensional del ser humano. Él no negaba que la biología o los condicionamientos nos configuren, pero insistía también en que hay espacio para la libertad –para elegir desarrollar ciertos valores o tomar un rumbo en particular en la vida, o para mantener nuestra dignidad en situaciones difíciles–.

Frankl negaba que cosas como el amor y la conciencia puedan reducirse a «respuestas condicionadas» o al resultado de la programación biológica. Como neurólogo, estaba de acuerdo en que aspectos importantes del ser humano pueden compararse a un ordenador. No obstante, su idea era que no podemos ser reducidos al funcionamiento de una máquina semejante. Podemos tener problemas relacionados con el equilibrio de las sustancias químicas en nuestro cuerpo o problemas mentales como agorafobia, pero tenemos otro grupo de dificultades (a las que él llama noogénicas) que tienen que ver con conflictos morales o espirituales. Estas no pueden ser tratadas por psiquiatras convencionales, que pueden no enterarse de por qué una persona ha venido a verles –el paciente podría sacar más partido de visitar a un sacerdote o a un rabino–. ¿Podría la misma profesión que habría juzgado a Juana de Arco como esquizofrénica, se pregunta Frankl, ser de fiar a la hora de realizar juicios sobre asuntos como la culpa, la conciencia, la muerte y la dignidad?

La respuesta de la logoterapia

Frankl consideraba que su psicología era «existencial», pero a diferencia del existencialismo de Albert Camus o Jean-Paul Sartre, que se asocia con el sinsentido de la vida, la logoterapia es básicamente optimista. Su objetivo es convencer a la gente de que la vida siempre tiene sentido, incluso si todavía no está claro cuál es. Tal vez no seamos capaces de discernir un significado en situaciones difíciles o dolorosas hasta más tarde, una vez que hemos crecido como consecuencia de lo sucedido.

El mayor logro humano no es el éxito, decía Frankl, sino el hacer frente a un destino inalterable con gran valentía. Una mujer moribunda a la que atendía Frankl en un hospital, petrificada por lo que estaba a punto de sucederle, llegó a darse cuenta de que su valentía en la muerte podía ser su momento más profundo. En lugar de una muerte temprana «absurda», encontró un gran sentido en el modo en que eligió morir.

Frankl defendía que el «vacío existencial» que la gente siente no es una neurosis. Se trata más bien de algo muy humano, que indica que nuestra voluntad de sentido está viva y despierta. Citó esta frase del novelista Franz Werfel: «La sed es la prueba más segura de la existencia del agua».

Responsabilidad y culpa

En una ocasión, Frankl dio una charla en la célebre cárcel de San Quintín. Los prisioneros quedaron encantados con él porque no insinuó que fueran todos personas maravillosas ni dijo que fueran víctimas de la sociedad o de sus genes. En lugar de eso, los reconoció como personas libres y responsables que habían tomado decisiones que les habían llevado a donde estaban. Reconocía la realidad de la culpa.

A Frankl le gustaba decir que debería erigirse una Estatua de la Responsabilidad en la costa oeste del país, para complementar la Estatua de la Libertad del este. Vivimos en una época de relativismo, que difumina los verdaderos valores y significados que existen independientemente de nuestros juicios. Pero al elegir vernos libres de esos valores y significados universales, con el tiempo, paradójicamente, nos encerramos en nuestras libertades.

La conciencia moral

Si has leído El hombre en busca de sentido, habrás quedado sorprendido al descubrir que Frankl tuvo la oportunidad de evitar los campos de concentración. Cuando vivía en Viena, dado que era neurólogo, le ofrecieron un visado para vivir en Estados Unidos, pero era solo para él; no incluía a sus padres. Sabiendo el destino que les aguardaba, no pudo aceptar marcharse.

Cada persona, escribió, viene a la vida con una serie única de significados potenciales que realizar. Nosotros decidimos si captar esos significados y aceptarlos o intentar evitarlos. No existe un «sentido de la vida» último, solo sentidos individuales de las vidas de personas individuales. Preguntar «¿cuál es el sentido de la vida?» no tiene sentido, a menos que lo preguntemos en relación con nuestra propia vida y nuestro propio conjunto de asuntos y retos. Esta unicidad del sentido se denomina conciencia moral.

Comentarios finales

Al final de La voluntad de sentido, Frankl se plantea las preguntas obvias: si la logoterapia se ocupa del sentido, ¿en qué se diferencia de la religión? Su respuesta era que la religión se ocupa, por naturaleza, de la salvación, mientras que la logoterapia se ocupa de la salud mental.

A pesar de esta distinción, una fe espiritual en el sentido último subyace a su forma de psicología, lo cual inmediatamente la hacía sospechosa a los ojos de mucha gente. Pero Frankl era doctor en Neurología y Psiquiatría y había sobrevivido a dos campos de concentración. No era un místico ni un soñador. Que los seres humanos tienen una voluntad de sentido no puede negarse, aunque dudemos de que la vida tenga algún sentido último.

Así como Freud escribió sobre el impulso hacia el placer o el sexo, y Adler sobre el impulso hacia el poder, Frankl creía que la voluntad humana de sentido era por lo menos una fuerza igual de importante en la construcción de nuestra identidad. Mientras que somos dirigidos por los impulsos, somos atraídos por el sentido, y aunque no negó que la biología o los condicionamientos nos influyen, insistió también en que había espacio para el libre albedrío. Para Frankl, si la psicología tenía que lograr algo, debía tener en cuenta esta voluntad de sentido tanto como tenía en cuenta el placer o el instinto de poder.

Viktor Frankl

Nacido en Viena en 1905, Frankl estudió Medicina en la Universidad de Viena, en la que obtuvo su licenciatura y su doctorado. Durante los años treinta trabajó en el departamento de suicidios del Hospital General de Viena, y montó una consulta psiquiátrica privada. Desde 1940 hasta 1942 fue director de Neurología en el Hospital Rothschild.

En 1942, Frankl, sus padres y su mujer, Tilly, fueron enviados a un campo de concentración, al principio a Theresienstadt. El resto de la familia no sobrevivió, pero Frankl fue liberado de Dachau en 1945 por la avanzadilla del Ejército estadounidense.

Al volver a Viena después de la guerra, Frankl escribió El hombre en busca de sentido y fue nombrado director de la Policlínica Neurológica de Viena, puesto en el que permaneció hasta 1971. Recibió veintinueve doctorados honoríficos, y fue profesor invitado en Harvard y otras universidades de los Estados Unidos, así como en la Universidad Médica de Viena.

Algunos otros títulos de su prolífica obra son Psicoanálisis y existencialismo, Ante el vacío existencial y La presencia ignorada de Dios. Frankl murió en 1997, la misma semana que Teresa de Calcuta y la princesa Diana.

1936

El yo y los mecanismos

de defensa

En todas las situaciones de conflicto, el ego está intentando repudiar una parte de su propio inconsciente. Así, la institución que levanta las defensas y la fuerza invasora que es rechazada son siempre las mismas; los factores variables son los motivos que impulsan al ego a recurrir a medidas defensivas.

En última instancia, todas esas medidas están diseñadas para

proteger al ego y evitarle experimentar «dolor».

Mi paciente era un chica excepcionalmente guapa y encantadora y ocupaba ya una cierta posición en su círculo social, pero a pesar de esto estaba atormentada por unos celos locos de una hermana que todavía era una niña. En la pubertad, la paciente abandonó todos sus intereses anteriores y a partir de ahí actuó con un único fin: ganarse la admiración y el amor de los chicos y los hombres que fuesen amigos suyos.

▪

En resumen

Hacemos cualquier cosa para evitar el dolor y para mantener el sentido del yo, y este impulso con frecuencia hace que creemos defensas psicológicas.

Obras relacionadas

Alfred Adler: Comprensión de la naturaleza humana

Eric Berne: Juegos en que participamos

Sigmund Freud: La interpretación de los sueños

Stephen Grosz: La mujer que no quería amar y otras historias sobre el inconsciente

Karen Horney: Nuestros conflictos interiores

V. S. Ramachandran: Fantasmas en el cerebro

Capítulo 18

ANNA FREUD

Anna Freud era la menor de los seis hijos de su padre Sigmund, y la única que llegó a ser una famosa psicóloga por méritos propios. A los catorce años había leído ya los libros de su padre y se propuso seguir sus pasos, y aunque inevitablemente etiquetada como «hija de papá», en realidad fue pionera en dos importantes áreas: la psicología del yo y el psicoanálisis infantil.

Así como Sigmund se centró en el inconsciente (el id o ello), Anna hizo que el ego pareciera más importante, especialmente en relación con la terapia y el psicoanálisis. Su obra se dirigió al análisis de cómo interactuaban exactamente el ego, el ello y el superego, y a través de esta comprensión fue capaz de explorar el concepto de los mecanismos de defensa psicológicos. En su trabajo con niños y adolescentes, demostró a su padre por qué eran muy diferentes de los adultos en lo que respecta a la práctica psicoanalítica.

Das Ich und die Abwehrmechanismen (El yo y los mecanismos de defensa) es su obra más conocida. Aunque parte del supuesto de que el lector está algo familiarizado con los términos psicoanalíticos, los profanos también pueden leer el libro, que contiene estudios de casos interesantes que complementan la teoría. Anna empleó muchas expresiones freudianas clásicas, como «odio a la madre», «envidia del pene» y «angustia de castración», que los lectores contemporáneos acogerán con reservas. No obstante, detrás de esas nociones hay una convincente explicación de por qué algunas personas se comportan como lo hacen, y a pesar del descrédito de la psicología freudiana en los últimos años, la explicación de Anna Freud acerca de cómo se producen los mecanismos de defensa y qué función desempeñan resulta convincente.

¿Qué es un mecanismo de defensa?

El término defensa en relación con la psicología lo usó por primera vez Freud en 1894. Pretendía describir, como dijo Anna Freud, «la lucha del ego contra las ideas o los efectos dolorosos o insoportables», que puede conducir a la neurosis. El ego desarrolla una defensa para protegerse contra la posibilidad de verse desbordado por exigencias inconscientes como el sexo o la agresión. La tarea del psicoanalista consiste en lograr que la persona se haga consciente de sus deseos instintivos, lo cual puede implicar aislar el dolor experimentado cuando se vio originalmente confrontada con un impulso insatisfecho.

El ego está siempre alerta al peligro de que el inconsciente pueda derrocarlo. Puede intelectualizar los impulsos inconscientes, inhibirlos, proyectarlos en otros o negarlos. Freud observó que cuando alguien tiene éxito en la creación de mecanismos de defensa contra la ansiedad y el sufrimiento, su ego ha ganado la batalla que se libra entre las «tres instituciones» que son el ego, el ello y el superego. Cuando ha perdido una batalla interna ante el instinto inconsciente o los «debes» y «tienes que» sociales, es su ego el que ha perdido. El ego se esfuerza constantemente por crear armonía entre él mismo, el inconsciente y el mundo externo, pero esto no siempre conduce a una salud mental perfecta. De hecho, a veces cuando el ego «gana», la persona como un todo puede haber perdido, ya que la victoria puede implicar la creación de una defensa para que el ego mantenga su sentido de sí mismo a toda costa.

Esclavos del superego

Así como el ego es la mente pensante normal, y el ello representa el inconsciente, el superego en terminología freudiana es esa parte de nosotros que responde a las normas sociales.

Cuando un instinto natural asoma a la superficie, el ego quiere satisfacerlo, pero el superego no lo permite. El ego se somete al superego «superior», pero se queda con el problema. Emprende una lucha contra el impulso y, para reducir el dolor de no satisfacerlo, trama una defensa que le permita dar sentido a su decisión de someterse.

El superego, escribió Freud, es el «aguafiestas que impide que el ego llegue a un entendimiento amistoso con los instintos». Crea una norma elevada en la que el sexo se considera malo y la agresión, antisocial. Pero renunciar a los instintos puede significar solamente que los impulsos se empujen fuera de la vista del ego, y lo que el ego no puede incorporar en su sentido del yo se expresa en otro lugar como rasgos de la personalidad malsanos o como neurosis. Cuando el ego se convierte en un mero instrumento para la ejecución de los deseos del superego, tenemos la persona reprimida, escrupulosa, que vive con el temor de ser atacada o vencida por sus instintos.

Freud describió a una mujer cuya vida estaba configurada por su fortísimo superego, hasta el punto de que sus impulsos naturales, que no se permitía satisfacer, eran «proyectados» a otras áreas de su vida. De niña fue una «niña caprichosa» que lo tenía todo, que exigía ciertos objetos y vestidos para ser tan buena o mejor que otros niños. Sus deseos eran todo para ella. De adulta se convirtió en una institutriz solterona y sin hijos, de mirada apagada, sin ambición alguna, y llevaba siempre vestidos poco llamativos. ¿Qué había sucedido? En algún momento sintió que debía adaptarse a los valores y las normas de la sociedad, y para ello reprimió sus deseos naturales y se pasó al otro extremo. En lugar de atender a sus propias preocupaciones, pasaba su tiempo identificándose con los otros y cuidando de ellos. Estaba muy interesada en la vida amorosa de sus amigos y disfrutaba hablando de vestidos, pero no se permitía esos placeres. Su mecanismo de defensa contra la percepción de que sus deseos eran

demasiado fuertes consistía en complacer sus deseos a través de otras personas. Su ego y su ello habían perdido completamente la batalla contra su superego y este era el único modo a través del cual podían expresarse.

Represión

Mientras que este ejemplo tenía que ver con la proyección de los instintos en el mundo, Freud afirmaba que esta es una forma de defensa comparativamente sana. Una defensa más poderosa y a menudo más perjudicial es la represión, ya que exige la mayor parte de nuestra energía para mantenerla en su sitio.

Relató el caso de una joven que, tras haber crecido rodeada de hermanos y sintiéndose molesta por los continuos embarazos de su madre, desarrolló un sentimiento de odio hacia esta. Al reprimir esos sentimientos por considerar que no eran aceptables, su ego intentó protegerse contra su retorno por medio de provocar la reacción opuesta: una excesiva ternura hacia su madre y una gran preocupación por su salud. La envidia y los celos de la joven se transformaron en generosidad y amabilidad hacia los otros. Aunque esto la ayudó a encajar en el entorno familiar, su represión de los sentimientos naturales la llevó a una pérdida de las reacciones normales y de la chispa propia de una joven de su edad.

En otro ejemplo, una joven desarrolló la fantasía de morder el pene de su padre, pero para evitar esta impresión, su ego creó una renuencia a morder cualquier cosa, lo cual la llevó a un problema con la comida.

En ambos casos, aunque el ego estaba «en paz», en el sentido de que ya no tenía que resolver un conflicto interior, las jóvenes sufrían a otro nivel con la represión del conflicto. La represión es la forma más peligrosa de defensa, apuntó Freud, pues aleja la conciencia de toda un área de nuestra vida instintiva, insensibilizando nuestra personalidad.

Las defensas de los niños

No todas las defensas son necesariamente malas; pueden no ser otra cosa que la manera que tiene una persona de hacer frente a un peligro externo real. Al analizar las defensas creadas por los niños, Freud observó que estos se sienten como relativamente débiles en un mundo de poderosos adultos y de peligros, y como consecuencia compensan esto con la fantasía y jugando a adoptar roles. A menudo, cuando los niños se sienten amenazados por una imagen, quizás un fantasma o un hombre violento, incorporan las características de ese objeto externo fingiendo que ellos mismos son fantasmas, o vistiéndose como un vaquero o un ladrón. Pasan de un papel pasivo a uno activo. De este modo reciben poder de su entorno.

Freud analizó historias de niños en las que un niño o una niña se las arregla para amansar a un pernicioso anciano, rico, poderoso o temible, como en El pequeño lord. El niño toca el corazón del hombre como nadie había sido capaz de hacerlo y, en consecuencia, este último se transforma en un verdadero ser humano. En otras historias, animales salvajes son domesticados o bestias se convierten en humanos. Lo que generalmente muestran estas fantasías es una inversión de la realidad. Pueden capacitar a los niños para hacer frente a la falta de poder en una relación real, como la que se da entre un hijo y su padre, y ayudan a los niños a reconciliarse con la realidad, paradójicamente porque les permiten negarla.

El ego adolescente

Freud observó que los adolescentes a menudo se vuelven antisociales e intentan aislarse de los otros miembros de la familia. Otro rasgo del adolescente es su naturaleza voluble. En ninguna otra época de su vida adoptan nuevos estilos de vestir o nuevas maneras de peinarse con tanta rapidez y determinación, pero también se crean intensos apegos a determinados ideales políticos o religiosos. Al mismo tiempo, los adolescentes se ven como el centro del mundo y son narcisistas. Se «identifican» con cosas y personas en lugar de verlas con claridad y amarlas por lo que son.

Freud observó que en cada época de la vida en la que hay un intenso impulso sexual, hay un riesgo de trastorno neurótico o psicótico si el ego no es capaz de procesar los deseos adecuadamente. Para el ego, el aumento de los impulsos instintivos significa peligro y como respuesta a ello hace todo lo posible por reafirmarse. Esta era su explicación respecto a por qué los adolescentes son tan egocéntricos: es así como mantienen su identidad contra el aluvión de sensaciones nuevas y potentes que parecen venir de no se sabe dónde.

Comentarios finales

Anna Freud admitía que la descripción de las distintas defensas que surgen en respuesta a las ansiedades y los temores no es una ciencia exacta. ¿Cómo iba a serlo, cuando estamos tratando con cavernas subterráneas de la mente, con anhelos y deseos, y con la respuesta de la gente a las presiones sociales? La psicología freudiana ha sido acusada de ser acientífica y en muchos aspectos lo es. Los psicoanalistas han sido sustituidos por psicoterapeutas y psicólogos cognitivos que no están interesados en el pasado de una persona ni en sus anhelos. Su tarea es arreglar los modos erróneos de pensar que han conducido a emociones o conductas insatisfactorias.

Todo esto está bien, pero quizás lleguemos a echar de menos algunos aspectos de la psicología freudiana: su «sexo y agresividad» aplicados a la humanidad, su profundo conocimiento de los sueños y los símbolos mitológicos, y su énfasis en las partes en conflicto denominadas ego, ello y superego. Estos conceptos siguen siendo útiles, y en cuanto a los mecanismos de defensa, son lo suficientemente reales como para que la mayoría de nosotros podamos probablemente describir al menos uno de ellos como propio sin demasiado esfuerzo. Recientemente se ha puesto de manifiesto la realidad neurológica de los mecanismos de defensa (véase el comentario al libro de V. S. Ramachandran), así que quizás, después de todo, el psicoanálisis tenga alguna validez científica. La principal contribución de Anna Freud consistió en poner en práctica las teorías de su padre, y si la psicología freudiana volviese, su obra estaría llamada a ser más influyente.

Anna Freud

Nacida en 1895 en Viena, Anna Freud mantuvo una estrecha relación con su padre. En la escuela era inquieta, voraz lectora y capaz de chapurrear varios idiomas gracias a los invitados que conocía en casa. Su hermana mayor Sofía era considerada la «guapa» y Anna el «cerebro» de la familia.

Anna terminó la escuela en 1912 y después de viajar por Italia se examinó para ser maestra de escuela. Al trabajar en traducciones de los escritos de su padre, se convirtió en una especie de aprendiz de Sigmund, pero también continuó su carrera de maestra. En 1918 se sometió al psicoanálisis con su padre, y en 1922 fue aceptada como miembro del Congreso Psicoanalítico Internacional. El año siguiente comenzó su práctica como psicoanalista en Berlín, pero el cáncer de mandíbula de Sigmund hizo que volviera a Viena, y hasta su muerte en 1939 fue su principal cuidadora.

De 1927 a 1934 fue presidenta de la Asociación Psicoanalítica Internacional y siguió desarrollando su práctica psicoanalítica con niños. En 1935 llegó a ser directora del Instituto para la Formación Psicoanalítica de Viena, y a partir de 1937 ayudó a establecer un parvulario para niños pobres. Cuando Austria fue tomada por los nazis, Anna organizó la partida de los Freud a Inglaterra. Fundó la Guardería de Guerra Hampstead para hijos de madres solteras, y en 1947 la Clínica de Terapia de Niños Hampstead, un centro dedicado a la psicología infantil de fama mundial.

Anna nunca se casó y consideró su misión mantener y desarrollar el legado de su padre. Recibió varios doctorados honoris causa de universidades estadounidenses, en las que impartió muchas conferencias y seminarios. Después de morir en 1982, su casa, ubicada en Londres, se convirtió en el Museo Freud.

1900

La interpretación de los sueños

El sueño nunca pierde el tiempo en insignificancias; no permitimos que una nadería perturbe nuestro sueño. Los sueños aparentemente inocuos resultan ser bastante malos cuando nos tomamos la molestia de interpretarlos: si se me permite la expresión, el sueño «no nació ayer».

No sé qué sueñan los animales. Hay un proverbio que me contó un alumno que presume de saberlo, pues pregunta: «¿Con qué sueña un ganso?». Y responde: «Con maíz». Toda la teoría de que el sueño es la realización de los deseos está contenida en estas dos frases.

Tiene que ver con una serie de sueños que se basan en mis deseos de ir a Roma [...] Así que soñé en una ocasión que estaba viendo el Tíber y el puente Sant'Angelo a través de la ventanilla de un tren; entonces el tren se pone en marcha y resulta que ni siquiera he pisado la ciudad. La vista que contemplé en el sueño era una copia de un conocido grabado en el que me había fijado brevemente el día anterior en el salón de uno de mis pacientes.

En otra ocasión alguien me está llevando a una colina desde donde

me muestra Roma, semivelada por la niebla y tan alejada que

me asombro por la claridad de la visión [...] El motivo de «ver la Tierra Prometida desde lejos» es fácil de reconocer.

-

En resumen

Los sueños revelan los deseos de la mente inconsciente y su enorme inteligencia.

Obras relacionadas

Alfred Adler: Comprensión de la naturaleza humana

Anna Freud: El yo y los mecanismos de defensa

Carl Jung: Los arquetipos y lo inconsciente colectivo

-

Capítulo 19

SIGMUND FREUD

Mucha gente ignora que Freud tuvo un comienzo relativamente lento. Aunque fue siempre de los primeros de la clase durante la mayor parte de su vida escolar, tardó ocho años en estudiar Medicina y otras materias en la universidad, antes de licenciarse. Entró lentamente en el campo de la neurología; escribió artículos científicos sobre los trastornos del lenguaje, los efectos de la cocaína como anestésico y las parálisis cerebrales en los niños antes de dedicarse a la psicopatología. Pero su ambición de ser un célebre investigador médico se oponía a su deseo de casarse con su novia Martha Bernays, pues para mantener un hogar debía trabajar como médico.

El resultado fue que el libro que le dio renombre, Die Traumdeutung (La interpretación de los sueños), no se publicó hasta que él tenía cuarenta y tantos años, e incluso entonces tuvo que pasar una década antes de que esta obra adquiriese popularidad. Solo se imprimieron seiscientos ejemplares de la primera edición de uno de los libros más influyentes de la historia, y estos tardaron ocho años en venderse. Las reseñas, y no hubo muchas, fueron en su mayoría desfavorables, y la primera traducción al inglés, realizada por A. A. Brill, no se publicó hasta 1913.

El libro ofrece una mirada semiautobiográfica al mundo burgués de la Viena de finales del siglo XIX, y nos lleva tras el mito del «gran hombre» para mostrarnos a Freud disfrutando con sus hijos, veraneando en los Alpes, ocupándose de sus amigos y colegas, y buscando el éxito profesional. El principal placer para el lector radica en las descripciones y los análisis de los sueños (en su mayoría de los pacientes, pero se incluyen también algunos de Sigmund), que fácilmente ocupan una docena de páginas cada uno y muestran la notable erudición de Freud en mitología, arte y literatura.

La interpretación de los sueños aportó un enfoque médico y científico a un tema que siempre se había resistido a un análisis serio, y al hacerlo creó la ciencia de

la mente inconsciente. Después de concluir el libro, Freud escribió: «Comprensiones como estas llegan solo una vez en la vida». Le había llevado cuarenta años cumplir su promesa temprana, y sin embargo significó solamente el comienzo de su carrera.

Las causas de los sueños

Es sorprendente cuánto se había escrito sobre los sueños antes de Freud. Este comenzó su libro con un extenso examen de las publicaciones al respecto; se remontó hasta Aristóteles y mostró su reconocimiento a figuras más contemporáneas, como Louis Alfred Maury, Karl Friedrich Burdach, Yves Delage y Ludwig Strumpell. Resumiendo su lectura de todo ello, señaló lo siguiente: «A pesar de que el tema ha merecido atención durante muchos miles de años, la comprensión científica de los sueños no ha llegado muy lejos».

Desde la concepción de los sueños como «inspiraciones divinas», los humanos habían llegado a la concepción científica de que no eran más que el resultado de la «excitación de los sentidos». Por ejemplo, al dormir oímos una ruido fuera y ese ruido aparece entretejido con el sueño para darle sentido. Según esta explicación, sueños habituales como encontrarnos desnudos son consecuencia de la caída de nuestros pijamas, los sueños en que volamos están causados por el subir y bajar de los pulmones, etc.

Pero Freud percibió que los estímulos sensoriales no explican todos los sueños. Los estímulos físicos que nos llegan cuando dormimos podían configurar ciertamente lo que soñamos, pero también podían ignorarse y no ser incorporados a nuestros sueños. Estaba también la dimensión ética o moral de muchos sueños, que no sugería unas causas puramente físicas.

El interés de Freud en los sueños se produjo originalmente a través de su trabajo con personas que padecían alguna psicosis. Se dio cuenta de que el contenido de los sueños de sus pacientes era un buen indicador del estado de su salud mental, y que los sueños eran, al igual que otros síntomas, susceptibles de ser interpretados. Cuando escribió La interpretación de los sueños, Freud había interpretado clínicamente más de mil sueños.

Entre sus conclusiones se hallaban las siguientes:

Los sueños tienen tendencia a utilizar impresiones procedentes de días inmediatamente pasados, pero también tienen acceso a los recuerdos de la infancia.

El método de selección de recuerdos en los sueños es distinto del de la mente despierta: la mente inconsciente generalmente no se centra en grandes acontecimientos, sino que recuerda lo trivial o lo que ha pasado desapercibido.

A pesar de su fama de ser aleatorios o absurdos, en realidad los sueños tienen un motivo unificador que fácilmente mezcla personas, sucesos y sensaciones muy variados en una «historia».

Los sueños tratan siempre acerca de uno mismo.

Los sueños pueden tener múltiples niveles de significado, y se pueden condensar varias ideas en una única imagen. Del mismo modo, las ideas pueden desplazarse (una persona conocida puede convertirse en alguien distinto, una casa pasa a tener otra función, etc.).

Casi todos los sueños tienen que ver con la «realización de deseos», esto es, revelan una motivación o un deseo profundo que quiere satisfacerse, a menudo un deseo que se remonta a la infancia más temprana.

Mientras que algunos escritores creían que la memoria de los acontecimientos diarios era la causa principal de los sueños, Freud llegó a la conclusión de que tanto las sensaciones físicas durante la vigilia como los recuerdos de lo ocurrido durante el día eran «como un material barato siempre disponible que es utilizado cuando se necesita». En resumen, no eran la causa de los sueños, sino solamente elementos utilizados por la psique en su creación de significado.

El mensaje disfrazado

Tras haber concluido que los sueños eran el campo de juego en el que la mente inconsciente podía expresarse, y que fundamentalmente se desarrollaban para representar la realización de un deseo, Freud se preguntó por qué el deseo se hallaba tan débilmente articulado, tan envuelto en símbolos e imágenes extrañas. ¿Por qué la necesidad de evitar lo obvio?

La respuesta podía hallarse en el hecho de que muchos de nuestros deseos están reprimidos y solo tienen una oportunidad de llegar a nuestra conciencia si, de algún modo, se disfrazan. Un sueño puede parecer lo opuesto de lo que deseamos, porque podemos estar a la defensiva en relación con muchos de nuestros deseos o querer ocultarlos, de manera que el único modo a través del cual un sueño puede hacer que nos hagamos conscientes de un asunto es sacándolo a flote mostrando un sentido contrario al que tiene. Freud explicó este fenómeno de «distorsión del sueño» mediante una analogía: un escritor político puede criticar a un gobernante, pero al hacerlo puede ponerse en peligro. Por tanto, el escritor tiene que temer la censura del gobernante, y así «modera y distorsiona la expresión de su opinión». Con los sueños, si nuestra psique quiere enviarnos un mensaje, tal vez solo pueda hacerlo pasar censurándolo para hacerlo más aceptable, o disfrazándolo de otra cosa. La razón por la que olvidamos los sueños con tanta facilidad, creía él, es que el yo consciente quiere reducir el impacto del inconsciente en su campo, la vida de vigilia.

Una de las ideas centrales de Freud era que los sueños son siempre egocéntricos. Cuando otras personas aparecen en un sueño, a menudo no son más que símbolos de nosotros mismos o simbolizan lo que otro individuo significa para nosotros. Freud creía que cuando una figura extraña entraba en su paisaje onírico, esa persona representaba indudablemente algún aspecto de sí misma que no podía expresarse en la conciencia despierta. Se preguntaba acerca de todos los casos, en el transcurso de la historia, en los que se le decía a alguien que hiciera algo en un sueño; a veces se trataba de una exhortación pertinente que demostraba ser acertada. Los sueños pueden expresar con contundencia un mensaje de empoderamiento que la persona está acostumbrada a reprimir durante la conciencia vigílica; y ese mensaje es siempre sobre uno mismo, no

sobre la familia ni la sociedad ni ninguna otra influencia social.

Todo tiene que ver con el sexo

El psicoanálisis que Freud realizaba a sus pacientes le llevó a la creencia de que las neurosis se desarrollaban a partir de deseos sexuales reprimidos, y de que los sueños eran también expresiones de esos sentimientos reprimidos. Fue en La interpretación de los sueños donde Freud analizó por primera vez la obra de Sófocles Edipo rey para defender su idea de una tendencia universal consistente en que el niño o la niña siente atracción sexual por uno de los padres y quiere derrotar al otro –lo que más tarde se denominó complejo de Edipo–.

Freud contó un suceso significativo de su infancia. Antes de irse a la cama, una noche transgredió una de las normas inquebrantables de sus padres y entró en el dormitorio de ellos. Como parte de una reprimenda general, su padre murmuró: «Este niño no llegará a ninguna parte». Esta observación debió de haberle impactado mucho, tal como Freud admitió, pues las referencias a esa escena habían sido un motivo recurrente en sus sueños hasta la vida adulta, generalmente en relación con sus logros. En uno de esos sueños, por ejemplo, era ahora el padre de Freud quien orinaba frente a él. Es como si –dijo Freud– quisiera decirle a su padre: «¿Lo ves?, sí que he llegado a ser algo». Este competidor del afecto de su madre había sido puesto en su sitio, lo cual se había completado con esa imagen vergonzosa de una manera ilícita de orinar.

En la cosmología de Freud, la civilización puso apenas un velo sobre nuestros instintos, y el sexo era el más fuerte de tales instintos. Así pues, los sueños eran mucho más que vanos entretenimientos nocturnos: al revelar las motivaciones inconscientes eran una llave para la comprensión de la naturaleza humana.

Comentarios finales

Freud escribió la famosa observación de que el ser humano había sufrido tres grandes humillaciones en su historia: el descubrimiento de Galileo de que la Tierra no era el centro del universo; el descubrimiento de Darwin de que los humanos no eran el centro de la creación; y el descubrimiento del propio Freud de que no éramos tan dueños de nuestras mentes como creíamos.

Este ataque a la idea del libre albedrío humano le atrajo inevitablemente la condena, especialmente en Estados Unidos, y en consecuencia, todo el psicoanálisis se consideró acientífico. Aunque Freud era ateo, se señaló que el psicoanálisis había adquirido el aura de una religión, pues había dado lugar a toda una «cultura del diván», tan bien satirizada por Woody Allen. No ocurría solamente que la terapia freudiana dependía excesivamente del psicoanalista y había una falta de procedimientos estándar y resultados verificables, sino que, además, había pocas pruebas de que fuese eficaz como tratamiento. La neurología incluso descartó la idea de que los sueños pudieran relacionarse con los deseos o las motivaciones. En este ambiente, Freud fue sigilosamente evitado en las listas bibliográficas de los cursos de psicología en las universidades, y el número de psicoanalistas profesionales menguó. A comienzos de la década de los noventa, la revista Time consideró apropiado preguntar en su portada: «¿Ha muerto Freud?».

Hoy en día, si uno acude a un psicólogo o a un psiquiatra, es posible que no le pregunten por sus sueños ni por su pasado en absoluto; esto se considera irrelevante frente a los métodos más precisos con los que cuenta la psicología cognitiva para modificar los estados mentales. No obstante, los terapeutas actuales olvidan demasiado fácilmente la deuda que tienen con la «cura por el habla» original de Freud, consistente en escuchar y analizar el contenido de la mente del paciente, así como la deuda que tienen con su intuición acerca de cómo una persona puede ser saboteada por lo irracional que hay en su interior. Además, investigaciones recientes llevadas a cabo por la Real Escuela de Medicina de Londres han prestado un cauteloso apoyo a las ideas de Freud sobre los sueños. Las imágenes de escaneado del cerebro muestran que no son un mero subproducto de encendidos neuronales aleatorios; de hecho, las áreas límbicas y

paralímbicas del cerebro, que controlan las emociones, los deseos y las motivaciones, están muy activas durante el sueño profundo. Por tanto, los sueños constituyen una función mental superior relacionada con la motivación, aunque no hay acuerdo respecto a si esto prueba la teoría de Freud de que la función de los sueños es satisfacer deseos.

Transcurridos unos ochenta años desde su muerte, ¿podemos estar seguros de decir algo definitivo sobre el legado de Freud? Aunque su «descubrimiento» del inconsciente transformó el paisaje intelectual e imaginativo, quizás su mayor contribución fue hacer que la psicología resultara fascinante a la gente corriente. Lo que hizo que sus ideas fueran tan convincentes fue la posibilidad que nos dio de ver en nuestras propias mentes.

Sigmund Freud

Nacido como Sigismund Freud en 1856 en Freiberg in Mähren (Moravia) (actualmente conocido como Pribor, República Checa), Freud fue el mayor de cinco hijos. Sus padres eran Jacob y Amalia, y habían llegado de Ucrania occidental. La familia se trasladó a Leipzig en 1859 y luego, un año más tarde, a Viena.

Los padres de Sigismund reconocieron su inteligencia muy pronto, de modo que propiciaron que estudiase el latín y el griego clásicos y le proporcionaron una habitación independiente para que estudiase. En 1873, estuvo a punto de matricularse para estudiar Derecho en la Universidad de Viena, pero en el último momento cambió de idea y se matriculó en Medicina. Después de licenciarse en 1881 se prometió con Martha Bernays y trabajó en el Hospital General de Viena; se especializó en anatomía cerebral. Posteriormente trabajó bajo la dirección de J. M. Charcot en el Hospital de la Saltpetrière, en París, y con el psicólogo austríaco Josef Breuer, con quien escribió Estudios sobre la histeria (1893).

Tras la muerte de su padre en 1896, Freud atravesó un período de profunda reflexión, estudio y autoanálisis, y comenzó a trabajar en La interpretación de los sueños. A los pocos meses de su publicación vio la luz también Psicopatología de la vida cotidiana, en la que introducía la idea de los errores verbales («lapsus freudianos») que revelan la mente inconsciente. En 1902 tuvieron lugar los primeros encuentros del «grupo de los miércoles», en el que se reunían profesionales judíos con inquietudes similares, y Freud fue nombrado profesor de psicopatología en la Universidad de Viena. En 1905 publicó, en alemán, Tres ensayos de teoría sexual y El chiste y su relación con lo inconsciente. El psicoanálisis se desarrolló como movimiento internacional, con su primer encuentro importante en 1908.

En 1920, la segunda hija de Freud, Sofía, embarazada de su tercer hijo, murió durante una epidemia de gripe. Entre los escritos de Freud de esta década están los siguientes (los títulos corresponden a las versiones en español actualmente a la venta, si bien los años que se indican entre paréntesis son los de la primera publicación, en alemán): Más allá del principio de placer (1920), El yo y el ello

(1923), Autobiografía (1925) y El porvenir de una ilusión (1927), que pretendía desacreditar la religión. El largo ensayo de Freud El malestar en la cultura (1930) cristalizó sus ideas sobre la agresividad humana y la «pulsión de muerte». Con Albert Einstein escribió ¿Por qué la guerra? en 1933.

Después de la anexión de Austria por el régimen nazi en 1938 y su prohibición del psicoanálisis, Freud y su familia se marcharon a Londres. Fumador empedernido de puros toda su vida, murió de cáncer en 1939.

1983

Estructuras de la mente

Solo si ampliamos y reformamos nuestra concepción de lo que es el intelecto humano podremos crear modos más adecuados de evaluarlo

y maneras más efectivas de educarlo.

En mi opinión, está bien considerar un talento la música o la habilidad espacial, siempre que llamemos también talento al lenguaje o la lógica. Pero me resisto a la injustificada suposición de que ciertas habilidades puedan señalarse arbitrariamente como exponentes de la inteligencia mientras que otras no.

-

En resumen

Hay muchas formas de inteligencia que no pueden ser medidas con los test de evaluación del cociente intelectual.

Obras relacionadas

Albert Bandura: Autoeficacia

Mihaly Csikszentmihalyi: Creatividad

Daniel Goleman: La práctica de la inteligencia emocional

Jean Piaget: El lenguaje y el pensamiento del niño pequeño

-

Capítulo 20

HOWARD GARDNER

Cuando Howard Gardner, profesor de psicología de Harvard, escribió Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences (Estructuras de la mente: la teoría de las inteligencias múltiples) , el público en general aceptaba ampliamente la idea de que la inteligencia podía medirse a través de un test de cociente intelectual (CI). Un CI alto significaba que uno era inteligente y tendría bastantes oportunidades en la vida, y un CI bajo quería decir que uno era un poco tonto y, por tanto, tenía menos posibilidades.

El libro de Gardner popularizó la idea de que la inteligencia lógico-matemática o inteligencia «general» normalmente medida por los test de CI tal vez no sea una buena medida del potencial de una persona. Los test de CI quizás hayan sido razonablemente efectivos a la hora de predecir cómo te irá en las cuestiones escolares, pero no tan buenos para medir tu capacidad de componer una sinfonía, ganar una campaña política, programar un ordenador o dominar una lengua extranjera. Gardner sustituyó la pregunta «¿Cómo eres de inteligente?» por otra más adecuada, más inclusiva: «¿Cómo eres inteligente?».

Intuitivamente sabemos que por muy bien que lo hagamos en la escuela eso no determina nuestro éxito en la vida, y todo el mundo conoce a muchas personas sesudas que no han llegado muy lejos. Del mismo modo, nos costaría creer que los logros de figuras como Mozart, Henry Ford, Gandhi o Churchill fueron solamente la consecuencia de un «alto CI». Estructuras de la mente, en contra de la sabiduría popular, nos ofrece una apreciación de la inteligencia próxima a lo que ya sabemos: que cada uno de nosotros tenemos maneras distintas de ser inteligentes, y que el éxito procede de perfeccionar y utilizar esas inteligencias a lo largo de la vida.

Tipos de inteligencia

Gardner afirma que todos los seres humanos poseemos una mezcla única de siete inteligencias a través de las cuales nos situamos ante el mundo y buscamos nuestra realización. Estas «estructuras de la mente» incluyen dos que se valoran habitualmente en la educación tradicional, tres que generalmente se asocian con el arte y dos que él llama «inteligencias personales».

Inteligencia lingüística

Esta implica la valoración del lenguaje, la aptitud de aprender nuevos idiomas y la capacidad de utilizar el lenguaje para alcanzar ciertas metas. Los que tienen en alto grado esta inteligencia pueden ser buenos persuasores o narradores, y pueden utilizar el humor a su favor. Escritores, poetas, periodistas, abogados y políticos se encuentran entre los que es probable que tengan una elevada inteligencia lingüística.

Inteligencia lógico-matemática

Esta es la capacidad de analizar problemas, realizar operaciones matemáticas y enfocar los temas científicamente. En palabras de Gardner, implica la habilidad para detectar esquemas, razonar deductivamente y pensar con lógica. Junto a la inteligencia lingüística, es lo que miden sobre todo los test de CI. La inteligencia lógico-matemática se halla asociada a menudo con científicos, investigadores, matemáticos, programadores informáticos, contables e ingenieros.

Inteligencia musical

Las personas con inteligencia musical piensan en términos de sonidos, ritmos y patrones musicales. Abarca la habilidad en la interpretación, la composición y el aprecio de patrones musicales. Entre las ocupaciones típicas que utilizan esta inteligencia están los músicos, disyoqueis, cantantes, compositores y críticos musicales.

Inteligencia corporal-cinestésica

Esta implica la habilidad de controlar y coordinar movimientos físicos complejos, de expresarnos en el movimiento. Esto puede incluir el lenguaje corporal, el mimo y la actuación, así como todo el abanico de actividades deportivas. La inteligencia corporal-cinestésica se supone que es especialmente alta en deportistas, bailarines, actores, malabaristas y gimnastas, pero también en profesiones en las que el equilibrio y la coordinación son fundamentales, como en el caso de los bomberos.

Inteligencia visual-espacial

Esta es la habilidad para percibir objetos en el espacio correctamente, saber «dónde deberían ir las cosas». Los escultores y los arquitectos necesitan un alto grado de inteligencia espacial, igual que los navegantes, artistas visuales, diseñadores de interiores e ingenieros.

Inteligencia interpersonal

La inteligencia interpersonal es la capacidad de comprender los objetivos, las motivaciones y los deseos de las otras personas. Desempeña un papel clave en la formación de relaciones. Los educadores, ejecutivos de marketing, vendedores, consejeros y figuras políticas son ejemplos de individuos que tienen una elevada inteligencia interpersonal.

Inteligencia intrapersonal

Es la capacidad de comprender el yo con una elevada conciencia de los propios sentimientos y motivaciones. Esta inteligencia nos ayuda a desarrollar un modelo operativo eficaz de nosotros mismos y a utilizar nuestra autocomprensión para regular nuestras vidas. Escritores y filósofos tienden a tener esta inteligencia en abundancia.

Implicaciones para el modo de aprender

La teoría de Gardner presenta un enorme reto a los modelos educativos establecidos, pues si aceptamos la idea de que cada persona combina un conjunto único de inteligencias, necesitamos un sistema educativo cuidadosamente afinado para permitir que su potencial se realice. Gardner admite que la psicología no puede dictar directamente la política educativa, y que, en primer lugar, se requieren estudios posteriores para probar la existencia de inteligencias múltiples. Ahora bien, su inferencia general es que un sistema educativo que tenga en cuenta la singularidad de cada niño no puede ir desencaminado.

Comentarios finales

¿Seremos medidos siempre en términos del CI o las ideas de Gardner derrocarán los sistemas dominantes de test de inteligencia, como el famoso SAT estadounidense que hay que superar para entrar en la universidad? La mayoría de las personas no saben que los test de inteligencia llevan con nosotros algo más de cien años, desde los primeros intentos de medición ingeniados por los psicólogos franceses Alfred Binet y Théodore Simon en 1905. Es un modo relativamente fácil y barato de clasificar a grandes cantidades de personas según su «mérito», y, en consecuencia, han llegado a establecerse sólidamente. Ahora bien, la idea de las inteligencias múltiples no llegará muy lejos mientras la gente sienta que su verdadero valor no ha sido reconocido.

Lo que en última instancia importa no es un test de inteligencia presuntamente objetivo, sino nuestras propias creencias acerca de si somos capaces de algo y nuestra disciplina para llevarlo adelante. Gardner llama a esto la «habilidad para resolver problemas en nuestro entorno». Las personas que más admiramos son inteligentes en ciertos aspectos; han perfeccionado su modo de pensar y de hacer en una medida poco habitual. Más que inteligencia bruta, tienen discernimiento.

Por tanto, quizás la lección del libro de Gardner es que deberíamos dejar de preocuparnos por cómo medir algunos rasgos arbitrarios del poder cerebral, porque las personas verdaderamente inteligentes son aquellas que saben exactamente en qué son buenas y viven su vida en torno a ese conocimiento. Hay una gran distinción entre poseer habilidades mentales, físicas o sociales y desarrollarlas realmente para lograr tener éxito.

Howard Gardner

Nacido en 1943, hijo de refugiados de la Alemania nazi, Howard Gardner inicialmente fue a la Universidad Harvard a estudiar Historia. Después de un año en la Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres, entró en el programa doctoral de Psicología del Desarrollo de Harvard en 1966, y posteriormente formó parte del equipo de investigación para el Proyecto Cero (un estudio a largo plazo del desarrollo intelectual y creativo humano). Su interés en la cognición humana se vio impulsado por su tutor Erik Erikson.

Gardner actualmente es profesor Hobbs de Cognición y Educación en la Escuela de Posgrado en Educación de Harvard, profesor adjunto de neurología en la Escuela de Medicina de la Universidad de Boston y codirector del Proyecto Cero de Harvard. Ha obtenido muchos doctorados honorarios y numerosos premios.

Otros libros suyos son The Unschooled Mind: How Children Think and How Schools Should Teach (1991) (La mente no escolarizada: cómo piensan los niños y cómo deberían enseñar las escuelas, 2002), Multiple Intelligences: The Theory in Practice (1993) (Inteligencias múltiples: la teoría en la práctica, 2005), Changing Minds: The Art and Science of Changing Our Own and Other People's Minds (2004) (Mentes flexibles: el arte y la ciencia de saber cambiar nuestra opinión y la de los demás, 2011) y Five Minds for the Future (2007) (Las cinco mentes del futuro, 2009).

2006

Tropezar con la felicidad

Antes de decidir si debemos aceptar la afirmación de la gente acerca

de su felicidad, tenemos que pensar si la gente puede, en principio, estar equivocada en relación a lo que siente. Podemos equivocarnos en todo

tipo de cosas –el precio de la soja, el tiempo de vida de los ácaros

del polvo, la historia de la franela–, pero ¿podemos estar equivocados

en cuanto a nuestra experiencia emocional?

-

En resumen

Por la forma como funciona el cerebro, nuestras predicciones acerca de cómo nos sentiremos en el futuro no siempre son exactas, y esto incluye qué es lo que nos hará felices.

Obras relacionadas

Barry Schwartz: Por qué más es menos

Martin Seligman: La auténtica felicidad

-

Capítulo 21

DANIEL GILBERT

Cuando era niño, a Daniel Gilbert le gustaba mirar un libro de ilusiones ópticas, como el cubo de Necker y el famoso dibujo copa/rostro. Lo que le asombraba era lo fácil que resultaba engañar a los ojos y a la mente.

Cuando, muchos años más tarde, llegó a ser psicólogo, se interesó por los errores normales y los ejercicios de «rellenado» que nuestros cerebros hacen para ofrecernos una imagen rápida de la realidad. Igual que cometemos errores con nuestra visión que se pueden predecir, descubrió que podemos cometerlos también con nuestra previsión. Es decir, nos pasamos la mayor parte del tiempo haciendo cosas que esperamos que nos hagan felices en el futuro, pero nuestra comprensión de ese futuro y cómo nos sentiremos cuando lleguemos a él dista mucho de ser algo fiable.

Aunque la gente lleva miles de años dándole vueltas a la cuestión de la previsión, Gilbert afirma que Stumbling on Happiness (Tropezar con la felicidad) es el primer libro en reunir ideas de la psicología, las neurociencias, la filosofía y la economía conductual para ofrecer una respuesta. Esta es un área bastante compleja de la psicología, en la cual el autor es preeminente, y además teje el material hasta llegar a ofrecer una lectura fascinante y a menudo divertida. Con un estilo que recuerda al de Bill Bryson, hay al menos uno o dos momentos por página en los que uno se ríe con facilidad.

Máquinas de anticipación

Gilbert observa que la mayoría de los libros de psicología contienen la siguiente frase: «Los seres humanos son los únicos animales que...». En su caso, completa la frase diciendo que somos los únicos animales capaces de pensar en el futuro. Las ardillas puede parecer que lo hagan por el modo como ahorran bellotas para el invierno, pero en realidad no es más que el registro de su cerebro de una reducción de horas de luz solar lo que les mueve a hacerlo. No hay conciencia, solo un instinto biológico. Sin embargo, los humanos no solo somos conscientes del futuro, sino que somos verdaderas «máquinas de anticipación» centradas en lo que ha de llegar, casi tanto como lo estamos en lo que sucede ahora. ¿Cómo ha llegado a ocurrir esto?

Hace millones de años, el primer tipo de seres humanos experimentaron un gran aumento del tamaño de sus cerebros en un período de tiempo relativamente corto. Pero no todas las partes del nuevo cerebro se hicieron más grandes. La mayor parte del crecimiento se produjo en la región del lóbulo frontal, encima de los ojos, lo que explica, en parte, por qué nuestros antepasados tenían frentes que se hundían hacia dentro, mientras que las nuestras son casi verticales –necesitábamos espacio para los millones de nuevas células cerebrales–.

Durante mucho tiempo se pensó que el lóbulo frontal no tenía ninguna función especial, pero la observación de pacientes con el lóbulo frontal dañado reveló problemas con la planificación y también, extrañamente, una reducción de las sensaciones de ansiedad. ¿Cuál era el vínculo entre ambos puntos? Tanto la planificación como la ansiedad se relacionan con el pensamiento sobre el futuro. El lóbulo frontal dañado deja a las personas viviendo un presente constante, y en consecuencia, no se preocupan por hacer planes, de modo que no pueden estar ansiosas por ellos.

El inmenso crecimiento en el ser humano del lóbulo frontal proporcionó, de este modo, una clara ventaja para la supervivencia: la capacidad de imaginar diferentes futuros, elegir entre ellos y a partir de ahí controlar nuestro entorno. Podemos hacer predicciones acerca de lo que nos hará felices en el futuro.

Predicciones erróneas

Al cerebro le es posible poner obstáculos a todas las experiencias, los recuerdos y el conocimiento de la persona, dice Gilbert, porque no recordamos todo de manera total, sino que conservamos unos pocos hilos de cada experiencia. Solo recordamos estos y el cerebro «completa el resto» para hacer que el recuerdo parezca completo.

El cerebro también crea atajos ingeniosos en cuanto a la percepción. El filósofo alemán Immanuel Kant sugirió que las percepciones son como retratos, que nos dicen tanto acerca de la mano del artista (el perceptor) como sobre el sujeto. El cerebro crea una interpretación de la realidad, pero es tan buena que no nos percatamos de que es solo una interpretación.

Del mismo modo que nuestros recuerdos y nuestras percepciones pueden ser erróneos, cuando se trata de imaginar el futuro, los detalles que imaginamos que suceden, frecuentemente no nos dan el cuadro completo. No es tanto que sean incorrectas las cosas que imaginamos que suceden, sino que dejamos fuera cosas que también suceden. Como muchos experimentos psicológicos han demostrado, la mente humana no está bien configurada para percibir la ausencia de cosas. Pero nuestro cerebro lleva a cabo un pase mágico tan brillante al hacernos creer que nuestras interpretaciones son hechos que aceptamos lo que nos ofrece sin cuestionarlo.

¿Sabemos realmente lo que nos hace felices?

La idea central de Gilbert acerca de la felicidad es que se trata de algo subjetivo. Nos cuenta la experiencia de los gemelos Lori y Reba, que están unidos por la cabeza desde que nacieron y comparten la sangre y parte del tejido cerebral. A pesar de ello, hacen su vida y a todos los que les preguntan les han dicho que son muy felices. La mayoría de la gente, al oír esto dirá que estos gemelos no saben lo que es la felicidad, una respuesta que presupone que la felicidad solo puede darse en una persona «única». Del mismo modo, las personas exageran lo mal que se sentirían si se quedaran ciegas. El caso es que los ciegos siguen viviendo y haciendo la mayoría de las cosas que hacen los que pueden ver, y pueden ser tan felices y estar tan satisfechos como cualquier otra persona.

Lo que nos hace felices colorea todas nuestras percepciones de lo que es la felicidad, pero incluso nuestras propias percepciones de qué es la felicidad cambiarán en diferentes momentos de nuestras vidas. Los amantes nunca pueden ver que la forma en que se sienten respecto al otro puede cambiar al cabo de diez años, y las madres nunca pueden imaginarse volviendo al trabajo cuando están en plena vivencia amorosa con su recién nacido. Hay una razón neurológica para estos errores de percepción. Cuando imaginamos los eventos del futuro, utilizamos las mismas partes sensoriales del cerebro que usamos para experimentar lo que ocurre en el presente. Generalmente no somos racionales con relación a los sucesos futuros, es decir que no sopesamos cuidadosamente los pros y los contras, sino que los hacemos pasar por nuestra mente para ver qué reacción emocional tenemos. Lo que imaginamos que sucederá está definido por lo que sentimos ahora. ¿Cómo saber qué nos hará felices dentro de veinte años?

En resumen, el cerebro humano está configurado para imaginar el futuro bastante bien, pero no perfectamente, y esto explica el abismo que a veces experimentamos entre lo que pensamos que nos haría felices y lo que realmente nos hace felices. Esto quiere decir que podemos dedicar todas nuestras vidas a acumular dinero y luego decidir que no valía la pena, pero también que podemos vernos agradablemente sorprendidos cuando estábamos seguros de que determinadas personas, algunas situaciones o ciertos acontecimientos nos harían desgraciados y después resulta que no es así.

Comentarios finales

Gilbert se pasa prácticamente todo el libro identificando los problemas que tenemos para predecir correctamente nuestros estados emocionales futuros, pero ¿ofrece una solución que pueda hacer de la felicidad algo más fiable? Su respuesta ligeramente decepcionante es que la mejor manera de descubrir cómo nos sentiremos respecto a lo que haremos en el futuro (una determinada carrera, el traslado a una ciudad en concreto, el tener hijos) es preguntar a la gente que ya lo ha hecho cómo se siente. Como somos criaturas controladoras con una fuerte creencia en nuestra singularidad, rechazamos de manera espontánea confiar en la experiencia de otros. No obstante, tal estrategia, aunque no especialmente estimulante, es la mejor que tenemos para proporcionarnos satisfacción y bienestar en la vida, mientras que no podemos esperar otra cosa que tropezar con la felicidad procedente de confiar solamente en nosotros.

Daniel Gilbert

Nacido en 1957, Daniel Gilbert es profesor de psicología Edgar Pierce en la Universidad Harvard. Ha escrito muchos artículos influyentes en el campo de la psicología social y es editor de The Handbook of Social Psychology (‘el manual de psicología social’). Stumbling on Happiness recibió el Premio al Libro Científico de la Royal Society en 2007.

2005

Blink

No sopesaron todas las pruebas concebibles. Consideraron solo lo que podía abarcarse de un vistazo. Su pensamiento era lo que al psicólogo cognitivo Gerd Gigerenzer le gusta llamar «rápido y frugal». Se limitaron a echar una ojeada a las estatuas y alguna parte de sus cerebros llevó a cabo una serie de cálculos instantáneos, y antes de que se produjera algún tipo de pensamiento consciente, sintieron algo, como la súbita sensación de sudor en las palmas de las manos de los jugadores [...] ¿Sabían cómo lo sabían? En absoluto. Pero lo sabían.

Puede haber tanto valor en el juicio realizado en un abrir y cerrar de ojos como en el que es el fruto de meses de análisis racional.

-

En resumen

Los juicios que realizamos en un parpadeo pueden ser tan válidos como los que hacemos tras muchas deliberaciones.

Obras relacionadas

Gavin de Becker: El valor del miedo

Robert Cialdini: Influencia

Daniel Kahneman: Pensar rápido, pensar despacio

Leonard Mlodinow: Subliminal

-

Capítulo 22

MALCOLM GLADWELL

Malcolm Gladwell se ha convertido en una celebridad en el mundo del libro. Colaborador en la revista The New Yorker desde 1996, llegó a la atención del público con The Tipping Point (El punto de inflexión) , que analizaba cómo las pequeñas ideas o tendencias alcanzan una masa crítica que las convierte en corrientes dominantes.

Blink: The Power of Thinking Without Thinking (Blink: inteligencia intuitiva), el siguiente best seller de Gladwell, es una obra más puramente psicológica. En este libro, Gladwell se apoya en la investigación de Timothy Wilson, un profesor de la Universidad de Virginia que ha escrito sobre el inconsciente adaptativo, esa parte de nuestra mente que puede llevarnos a tomar buenas decisiones incluso sin saber cómo las tomamos; y en Gary Klein, psicólogo cognitivo que es experto en cómo las personas llegan a tomar decisiones bajo presión.

El talento de Gladwell brilla en la manera de entretejer hallazgos de la investigación científica procedentes de campos tan distintos como la sociología, la psicología, la criminología y el marketing, con un estilo anecdótico para inducir nuevos modos de ver las cosas en los lectores profanos, y Blink constituye un intento de dar a conocer al gran público un área emergente de la psicología, la cognición rápida, que hasta ahora ha recibido muy poca atención por parte de la gente.

Primeras impresiones y juicios repentinos

La capacidad de llegar a conclusiones a la velocidad del rayo, observa Gladwell, se desarrolló con vistas a la supervivencia. En situaciones en que la vida se veía amenazada, los seres humanos necesitaban poder realizar juicios repentinos correctos basados en la información disponible.

La mayor parte de nuestro funcionamiento tiene lugar sin que tengamos que pensar conscientemente, y vamos cambiando entre modos de pensar conscientes e inconscientes. De hecho, funcionamos con dos cerebros: uno que tiene que deliberar sobre las cosas, analizar y clasificar; y otro que primero capta los asuntos y luego hace las preguntas.

A menudo, los juicios repentinos que hacemos sobre alguien son tan adecuados como si hubiésemos observado durante mucho tiempo a esa persona. La psicóloga Nalini Ambady, por ejemplo, llevó a cabo un estudio en el que descubrió que las valoraciones que los estudiantes universitarios hacían de la eficacia de un profesor después de observar un cortometraje de dos segundos sobre él era la misma que la valoración hecha por estudiantes que habían estado en su clase durante todo un semestre.

De niños se nos enseña a no confiar en estas primeras impresiones, sino a «detenernos y pensar», «mirar antes de saltar», y a no juzgar un libro por su portada. Aunque estos enfoques tienen su mérito, Gladwell señala que no siempre es la mejor estrategia reunir la máxima información posible antes de actuar. A menudo, la información extra no hace que nuestro juicio sea mejor; sin embargo, seguimos depositando toda nuestra confianza en la deliberación consciente, racional.

«Cortar en rodajas finas»

Gladwell introduce el concepto de «cortar en rodajas finas», que es «la capacidad que tiene nuestro inconsciente de hallar esquemas en situaciones y comportamientos y actuar basándose en rodajas muy finas de experiencia». Incluso las situaciones más complejas, dice, pueden «leerse» rápidamente si podemos identificar los esquemas subyacentes. La mayor parte de un capítulo de Blink está dedicado a la obra del psicólogo John Gottman, quien después de muchos años de observar parejas en acción es capaz de predecir si los miembros de las parejas seguirán juntos o se divorciarán con un noventa por ciento de aciertos –después de observarlos solamente durante unos minutos–.

Los expertos en arte con frecuencia pueden apreciar la autenticidad de una obra de arte con gran rapidez; perciben una sensación física al permanecer en presencia de una escultura o una pintura. Algo les dice si es auténtica o es una falsificación. Los jugadores de baloncesto se dice que tienen un sexto sentido que les permite leer en un instante la jugada completa, y los grandes generales tienen la capacidad de comprender la situación de un vistazo. Gladwell cuenta el caso de un bombero que ordenó a su equipo salir de una casa en llamas justo a tiempo. Sus hombres estaban intentando apagar un fuego en la cocina, pero había algo inquietante en el fuego: era demasiado caliente. Solo más tarde pudo comprobarse que el fuego principal estaba en el sótano, de ahí el mayor calor que subía a través de los pisos. Un instante después de que el equipo abandonase la casa, estalló, y probablemente habrían muerto si hubieran estado dentro. El bombero no pudo decir por qué exactamente decidió de repente desalojar a sus hombres –sencillamente, sabía que debía hacerlo–.

Por las leyes de la probabilidad, la mayoría de las decisiones tomadas bajo presión tendrían que ser erróneas; no obstante, los psicólogos han descubierto que la gente habitualmente hace juicios correctos la mayor parte del tiempo, incluso con información limitada. Una de las afirmaciones sorprendentes de Gladwell es que podemos aprender cómo hacer mejores juicios rápidos, del mismo modo que podemos aprender el pensar lógico, deliberativo. Pero primero tenemos que aceptar la idea de que pensar mucho y con esfuerzo en algo no siempre nos proporciona mejores resultados, y que el cerebro en realidad se

desarrolló para permitirnos pensar con rapidez.

Pareciendo un líder

El aspecto positivo del cortar en rodajas finas es la habilidad de formular juicios rápidos y correctos. Pero también tiene el aspecto negativo de conducir a la toma de decisiones precipitadas y erróneas.

Los ciudadanos de Estados Unidos eligieron a Warren Harding como presidente, sugiere Gladwell, sobre todo porque era alto, moreno, apuesto y tenía una voz profunda. El «efecto Warren Harding» se produce cuando creemos que una persona tiene valor, inteligencia e integridad por su apariencia –incluso si, como en el caso de Harding, no hay mucho debajo de la superficie (se considera que ha sido uno de los peores presidentes de Estados Unidos en el breve tiempo que permaneció en el poder)–.

Gladwell organizó un estudio sobre la altura de los directores generales de grandes corporaciones estadounidenses. Halló que, además de ser predominantemente blancos y varones, su altura media estaba justo por debajo de 1,83 metros; el cincuenta y ocho por ciento de los directores generales de las quinientas compañías de Fortune miden más de 1,83 m, mientras que solo el 14,5 por ciento de la población estadounidense supera esta altura. Esto sugiere que más allá de la necesidad de liderazgo, a un líder le exigimos que tenga una determinada apariencia. Cuanto más alto es un individuo, más confianza tendemos a depositar en él –esté justificado o no–.

Primeras impresiones trágicas

Las primeras impresiones erróneas pueden tener consecuencias trágicas. Gladwell ofrece un extenso análisis de la muerte de un hombre inocente, Amadou Diallo, en el barrio del Bronx de Nueva York. Diallo, un inmigrante de Guinea, estaba de pie en la puerta de su casa tomando el aire cuando un coche con cuatro jóvenes, blancos, policías secretos, apareció por su calle. Se preguntaron qué estaría haciendo, y llegaron a la conclusión de que estaba traficando con drogas o vigilando un atraco. Cuando le llamaron tuvo miedo y se metió en su casa. A los policías esto les bastó para considerar que estaba confirmado que era culpable. Corrieron tras él, le dispararon y Diallo murió en el acto por heridas de bala.

Gladwell no cree que los policías fueran especialmente racistas, pero cita al psicólogo Keith Payne: «Cuando tomamos una decisión rápida, es fácil que nos dejemos guiar por nuestros estereotipos y prejuicios, incluso por algunos que quizás no compartamos o creamos». Cuando nos vemos presionados y tenemos que tomar una decisión instantánea, no podemos apartar conscientemente nuestras asociaciones implícitas ni nuestros prejuicios, porque nuestra primera impresión llega desde abajo del nivel de nuestra conciencia.

Policías de más edad, más experimentados, acaso sean más prudentes en situaciones similares, porque sus decisiones se basan más en la experiencia pasada de lo que es probable que suceda a continuación, más que en las apariencias. O pueden tener una habilidad excelente para leer las microexpresiones de los rostros de la gente, que pueden durar una fracción de segundo, pero revelar mucho acerca de su motivación.

Demasiada información

El Hospital Cook County de Chicago –el hospital en el que se basa la serie de televisión ER– halló que buena parte de sus recursos se estaban gastando en camas hospitalarias para gente que podía ser que acabase de sufrir un ataque al corazón. No había un modo exacto de hacer un juicio acerca del riesgo que corría cada persona, así que el hospital tuvo que pecar de cauteloso. Para ahorrar dinero, decidió probar un modo rápido de valorar el riesgo de que cada persona sufriera un paro cardíaco, denominado algoritmo de Goldman. Ningún otro hospital había estado dispuesto a probar esto, pues no creían que una situación tan grave pudiera diagnosticarse tan rápidamente, en un sentido u otro. Los médicos estaban acostumbrados a tener toda la información posible acerca del historial del paciente antes de emitir un juicio. Pero el algoritmo funcionó maravillosamente bien, y ahorró tiempo a los médicos y dinero al hospital.

En el campo médico, se supone generalmente que cuanta más información tengan los médicos, mejores serán sus decisiones. Sin embargo, con frecuencia esto no es así. Más información puede crear confusión sobre el asunto, y conducir a una gran variedad de métodos para tratar un mismo estado. Se ha demostrado que cuanta más información tiene un médico acerca de su paciente, más convencido está de la validez de su diagnóstico. Pero el índice de corrección del diagnóstico no aumenta con la cantidad de información que obtiene el médico.

La lección: creemos que necesitamos mucha información para confiar en nuestros juicios, pero a menudo esa información extra, aunque nos proporciona la ilusión de certeza, nos hace más propensos al error.

Comentarios finales

No hemos echado más que una ojeada al contenido de Blink. Esta obra contiene muchos casos, anécdotas e incursiones intelectuales fascinantes –desde el carisma de estrella de Tom Hanks hasta las citas rápidas, pasando por las estrategias militares, las estatuas griegas falsificadas o cómo lidian las orquestas con las audiciones– que ilustran la tesis defendida por Gladwell acerca del poder de las primeras impresiones.

Se ha sugerido que los libros de Gladwell son básicamente una recopilación insatisfactoria de los artículos que escribió en The New Yorker, pero el estilo de su escritura, consistente en saltar de una idea y un ejemplo a otros, corresponde más bien a una fascinación con las ideas acerca de la motivación y la acción humana, sea cual sea su fuente.

Aunque el breve libro que es Blink constituye una perfecta compañía para un viaje en avión, el hecho de que sea tan fácil de leer no debería disminuir su mérito: llevar una compleja área de la psicología a la atención del público, y posiblemente, a la vez, mejorar nuestras vidas.

Malcolm Gladwell

Nacido en 1963 en el Reino Unido, Malcolm Gladwell es hijo de padre inglés, profesor de matemáticas, y madre jamaicana, psicoterapeuta. Creció en Ontario y se matriculó en la Universidad de Toronto, en la que se licenció en 1984 en Historia.

Durante casi una década, Gladwell trabajó en The Washington Post, primero como escritor de ciencia y luego como director de su oficina en Nueva York. Desde 1996 escribe artículos para The New Yorker. La revista Time lo nombró una de sus cien personas más influyentes. Su libro anterior, The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference, se publicó en el año 2000 (en español, en 2010, con el título El punto clave: cómo los pequeños cambios pueden provocar grandes efectos).

Hasta la fecha, de Blink ha vendido un millón y medio de ejemplares y ha sido traducido a veinticinco idiomas; también ha generado un par de títulos que lo parodian, entre los que se incluye Blank: The Power of Not Actually Thinking at All (‘en blanco: el poder de no pensar en absoluto’). Los libros posteriores de Gladwell han sido Outliers: The Story of Success (2008) (Fuera de serie: por qué unas personas tienen éxito y otras no, 2009), What the Dog Saw: And Other Adventures (2010) (Lo que vio el perro y otras aventuras, 2010) y David and Goliath (2013) (David y Goliat, 2013).

1998

La práctica de la

inteligencia emocional

Para las estrellas, la inteligencia emocional tiene más importancia todavía que las habilidades técnicas y analíticas juntas [...] Y cuanto más arriba llega la gente en una empresa, más crucial resulta la inteligencia emocional.

La gente está comenzando a darse cuenta de que el éxito implica algo más que excelencia intelectual o destreza técnica, y que necesitamos otro tipo de habilidad para sobrevivir –y desde luego para crecer y prosperar–

en el cada vez más turbulento mercado del trabajo. Cualidades internas

como la resiliencia, la iniciativa, el optimismo y la adaptabilidad están adquiriendo una nueva valoración.

-

En resumen

En la mayoría de los campos, lo que nos convierte en estrellas es la capacidad de desplegar una gran inteligencia emocional.

Obras relacionadas

Albert Bandura: Autoeficacia

Howard Gardner: Estructuras de la mente

-

Capítulo 23

DANIEL GOLEMAN

El libro de Daniel Goleman Emotional Intelligence , publicado en 1995 (Inteligencia emocional , 1996) (véase el comentario en 50 Clásicos de la autoayuda) fue un éxito sorpresa; se vendieron más de cinco millones de ejemplares en todo el mundo. Inspirado por un par de oscuros artículos académicos escritos por John Mayer y Peter Salovey en los que relacionaban las emociones con la inteligencia, Goleman combinó el estilo periodístico (era colaborador en The New York Times) con su formación como psicólogo (se doctoró en la Universidad Harvard) para producir una obra de psicología popular que ha tenido un impacto poco habitual.

Aunque Inteligencia emocional atrajo al lector en general, Goleman quedó sorprendido también por la gran respuesta procedente del mundo de los negocios. Mucha gente se puso en contacto con él para contarle sus historias, habitualmente en la línea de «yo no era de los mejores de mi clase en la universidad, ni mucho menos, pero aquí estoy dirigiendo una gran organización». La inteligencia emocional (IE) parecía explicar por qué esas personas tuvieron éxito mientras que a otros compañeros, más dotados intelectualmente, no les fue tan bien.

La mayoría de los libros que son la continuación de best sellers defraudan las expectativas, pero Working with Emotional Intelligence (La práctica de la inteligencia emocional) es tan fascinante de leer como su predecesor. Dividiendo el libro en cinco partes, Goleman intenta definir veinticinco «competencias emocionales» que pueden determinar si avanzamos o nos quedamos rezagados en nuestra carrera, y ofrece una explicación razonable de por qué deberíamos intentar crear organizaciones emocionalmente inteligentes.

Lo que quieren los empresarios

Goleman comienza describiendo lo mucho que han cambiado las normas en el mundo laboral. La seguridad en el trabajo ya no existe. Antes, el tipo de trabajo que terminábamos haciendo dependía de nuestros éxitos en la universidad o de nuestras habilidades técnicas. Pero ahora, la capacitación académica o técnica no es más que el mínimo requerido para conseguir un empleo. Más allá de eso, lo que nos convierte en una «estrella» es la posesión de habilidades como la resiliencia, la iniciativa, el optimismo, la capacidad de adaptarnos a los cambios y la empatía hacia los otros. Muy pocos empresarios dan como razón para contratar a alguien el que sea «emocionalmente inteligente», pero a menudo es el factor decisivo. Otros términos y denominaciones como carácter, personalidad, madurez, habilidades sutiles e impulso hacia la excelencia pueden emplearse en su lugar.

Goleman pone de manifiesto las razones por las que la inteligencia emocional importa a las empresas actualmente y por qué quieren aumentarla entre sus trabajadores: porque en industrias competitivas, el desarrollo de nuevos productos es limitado. Las compañías compiten no solo en el ámbito de los productos, sino también en el de la correcta utilización de su personal. En un entorno empresarial competitivo, lo que hará que una empresa destaque son justamente las habilidades de la inteligencia emocional.

Goleman presenta una investigación realizada a ciento veinte empresas, en la cual a los empresarios se les pidió que describieran lo que constituía la excelencia en sus trabajadores: el sesenta y siete por ciento resultaron ser competencias emocionales. Esto es, dos de cada tres eran habilidades conductuales genéricas que estaban más allá del cociente intelectual o de los requisitos técnicos.

Más concretamente, los empresarios querían que su personal tuviese:

Habilidades en la escucha y en la comunicación.

Adaptabilidad al cambio y habilidad para superar contratiempos.

Confianza, motivación, deseo de desarrollarse en la profesión.

Capacidad de trabajar con otros y manejar situaciones de desacuerdo.

Deseo de contribuir o de ser un líder.

¿Eres emocionalmente competente?

En 1973, el mentor de Goleman, David McLelland, publicó un célebre artículo en American Psychologist en el que defendía que los exámenes académicos y los test de inteligencia tradicionales no permitían predecir correctamente cómo le iría a una persona en el trabajo. En lugar de eso, se deberían hacer pruebas de las «competencias» que eran importantes para el trabajo en cuestión. Esto marcó el comienzo de las pruebas de competencia, actualmente muy utilizadas para seleccionar entre los candidatos o crear equipos, además de las consideraciones convencionales en cuanto a las capacidades académicas y la experiencia. Actualmente, la idea de McLelland casi forma parte de la sabiduría popular, pero en su momento fue un pionero. Goleman llevó más lejos las ideas de McLelland, al presentar veinticinco competencias emocionales articuladas en torno a las cinco nucleares siguientes:

Autoconocimiento

El conocimiento de nuestros propios sentimientos y la capacidad de emplearlos como guía para una mejor toma de decisiones. El conocimiento de nuestras propias habilidades y nuestras deficiencias. La sensación de que podemos abordar la mayor parte de las cosas que nos proponemos.

Autorregulación

Ser concienzudos y demorar la gratificación con el fin de lograr nuestras metas.
La habilidad de recuperarnos de los problemas emocionales y gestionar nuestras emociones.

Motivación

Desarrollar una orientación dirigida a logros o metas, de modo que las frustraciones y reveses sean puestos en perspectiva, y se perfeccionen cualidades como la iniciativa y la perseverancia.

Empatía

Conciencia de lo que los otros sienten y piensan, y a su vez la habilidad de influir en un amplio número de personas.

Habilidades sociales

Manejar bien las relaciones personales íntimas, pero también tener un sentido de las relaciones sociales y políticas. Interactuar bien con la gente y la habilidad de cooperar para producir resultados.

La inteligencia emocional puede permitirnos sacar el máximo rendimiento a las habilidades técnicas que tengamos, observa Goleman. Los científicos quieren que el resto del mundo sepa lo que están haciendo. Los programadores quieren que la gente sienta que están centrados en el servicio y no son solo «informáticos». La mayoría de las compañías de informática tienen localizadores de problemas bien pagados que pueden servir de enlace con los clientes para que se hagan las cosas. Son individuos tan inteligentes y a menudo tan hábiles como el personal técnico habitual, pero también tienen la capacidad de escuchar, influenciar, motivar a los demás y conseguir que colaboren.

La inteligencia emocional, señala Goleman, no consiste en «ser agradable», ni siquiera en expresar nuestros sentimientos; consiste en aprender cómo expresar esos sentimientos de modo apropiado y en los momentos oportunos, y ser capaces de empatizar con los otros y trabajar bien con ellos.

El cociente intelectual (CI) explica el veinticinco por ciento del rendimiento en el trabajo, afirma Goleman, lo cual hace que todo un setenta y cinco por ciento dependa de otros factores. En la mayoría de los campos se presupone un grado razonable de capacidad cognitiva o CI. Se trata de los niveles básicos de competencia, conocimiento o pericia. Más allá de ellos, lo que distingue a los líderes del resto son las competencias emocionales y sociales.

Lo que distingue a los mejores

Goleman observa que cuanto más tiempo llevamos en una organización, más importan las «capacidades sutiles» para hacer el trabajo bien. En la cima del nivel de liderazgo, las habilidades técnicas no revisten gran importancia. Lo que importa, además de los factores obvios como el deseo de logros y la capacidad de dirigir equipos, son:

La capacidad de pensar en términos del marco general, esto es, la habilidad de trazar futuras directrices adecuadamente a partir de toda la información de la que se dispone en ese momento.

Conciencia política, o tener una imagen clara de cómo algunas personas o grupos interactúan y se influencian mutuamente.

Confianza. El psicólogo Albert Bandura acuñó el término autoeficacia para describir la confianza de una persona en su potencial y la habilidad de ponerlo en práctica, independientemente de cuál sea su capacidad. Esta creencia por sí sola es un excelente signo capaz de predecir cómo se maneja uno en su profesión.

Intuición. Estudios tanto de empresarios como de ejecutivos descubrieron que la intuición se halla en el núcleo de sus procesos de toma de decisiones. Necesitan ofrecer análisis «del hemisferio izquierdo» para convencer a otros de su punto de vista, pero es el análisis subconsciente el que les lleva a las decisiones correctas.

Resulta instructivo también observar los fracasos de los ejecutivos, y La práctica de la inteligencia emocional menciona varios estudios de ejecutivos de alto nivel, pero que habían sido despedidos o habían bajado de categoría. Según el célebre «principio de Peter», este tipo de personas «se elevan al nivel de su incompetencia» y no van más allá. Goleman cree que retroceden porque no dan la talla en competencias clave de la inteligencia emocional. Se trata de

individuos que o bien son demasiado rígidos –son incapaces de realizar cambios o no están dispuestos a hacerlos, o no quieren/pueden adaptarse al cambio–, o bien las relaciones que mantienen dentro de la organización son pobres, de modo que se ganan la antipatía de quienes trabajan para ellos.

La empresa de búsqueda de ejecutivos Egon Zehnder descubrió que los ejecutivos que fracasaban tenían tanto un CI como unos conocimientos extraordinariamente elevados, pero a menudo tenían un defecto fatal como arrogancia, falta de disponibilidad, incapacidad para tener en cuenta los cambios, un exceso de confianza en el poder mental de manera exclusiva, etc. Por el contrario, los directivos que tenían más éxito conservaban la calma durante las crisis, encajaban bien las críticas, podían ser espontáneos y eran percibidos como personas que se preocupaban seriamente por las necesidades de quienes trabajaban con ellos.

Comentarios finales

Goleman menciona lo que posiblemente constituye la diferencia más importante entre el CI y la inteligencia emocional: mientras que nacemos con un cierto nivel de inteligencia innata que no cambia mucho después de la adolescencia, la inteligencia emocional es en gran medida aprendida. Con el tiempo tenemos la oportunidad de mejorar nuestra capacidad de manejar nuestros impulsos y emociones, de motivarnos y de estar más despiertos socialmente. Los términos antiguos para este proceso son carácter y madurez; a diferencia de la inteligencia innata, su desarrollo es responsabilidad nuestra.

En torno al concepto de inteligencia emocional se ha desatado una importante controversia. John Mayer y Peter Salovey, los psicólogos que lo iniciaron, han afirmado que el planteamiento de Goleman acerca de lo que constituye la inteligencia emocional (que incluye palabras como celo, persistencia, madurez y carácter) va más allá de su definición original y la distorsiona. También han manifestado su inquietud ante la tesis de Goleman acerca de que la IE pueda servir para predecir el éxito en la vida. No obstante, Goleman indica la importante investigación llevada a cabo sobre las competencias emocionales, desde hace ya treinta años, más los estudios realizados en más de quinientas organizaciones. El peso de esta investigación sugiere que el CI es secundario respecto a la inteligencia emocional como signo capaz de predecir cómo se funcionará en el trabajo.

Hay todavía un gran debate acerca de si la inteligencia emocional existe. Muchos de sus atributos, afirman algunos, no son más que aspectos de la personalidad, mientras que otros psicólogos mantienen que el CI sigue siendo el indicador más fiable del probable éxito en el trabajo. Ahora bien, el argumento de Goleman se ha distorsionado. En ninguna parte dice que el CI no importe. Lo que dice es que en el caso de que todo lo demás sea igual (el nivel de inteligencia, los conocimientos, la educación), quienes trabajen bien con los otros, sean más previsores, sean empáticos y sean conscientes de sus emociones llegarán más lejos en sus profesiones. Esta tesis tendrá sentido para todo el que haya comenzado a trabajar y haya descubierto que su habilidad para «seguir adelante» depende poco de lo que aprendió en la formación escolar o

universitaria.

Las dos restantes partes de las tres que forman el libro La práctica de la inteligencia emocional no hacen más que completar lo que se dice en la primera, pero es fascinante leer los ejemplos de Goleman extraídos de la vida empresarial. Aunque las referencias específicas a las empresas de finales de los noventa inevitablemente pasarán de moda, el libro es una muestra de cómo debería funcionar una organización emocionalmente inteligente, y puede cambiar la visión de cómo deberían hacerse las cosas donde uno trabaja.

Daniel Goleman

Nacido en 1946, Daniel Goleman creció en Stockton (California) y estudió en el Amherst College. Su tesis doctoral en Psicología, en la Universidad Harvard, fue supervisada por David McClelland.

Durante doce años Goleman escribió una columna para The New York Times sobre ciencias de la conducta y del cerebro, y ha sido también editor y redactor en Psychology Today. Obtuvo un premio en Periodismo por parte de la Asociación Estadounidense de Psicología. En 1994 cofundó la organización Colaboración para el Aprendizaje Académico, Social y Emocional (CASEL), que pretende promover el aprendizaje social, emocional y académico para aumentar el éxito de los niños en la escuela y en la vida. Goleman actualmente es codirector del Consorcio para la Investigación sobre Inteligencia Emocional en las Organizaciones, en la Universidad Rutgers.

Algunos de sus otros libros son The Varieties of the Meditative Experience (1977) (Los caminos de la meditación, 1986), Primal Leadership (2002, con Richard Boyatzis y Annie McKee) (El líder resonante crea más, 2003), Destructive Emotions: A Scientific Dialogue with the Dalai Lama (2003) (Emociones destructivas: cómo entenderlas y superarlas, 2003), Social Intelligence: The New Science of Human Relationships (2006) (Inteligencia social: la nueva ciencia de las relaciones humanas, 2006) y Focus: The Hidden Driver of Excellence (2013) (Focus: desarrollar la atención para alcanzar la excelencia, 2013).

1999

Siete reglas de oro

para vivir en pareja

Lo que puede hacer que un matrimonio funcione es sorprendentemente simple. Las parejas felizmente casadas no son más inteligentes, ricas o psicológicamente astutas que otras. Pero en sus vidas cotidianas han dado en el clavo de una dinámica que mantiene sus pensamientos y sentimientos negativos acerca del otro (algo que todas las parejas tienen) bajo control, sin que dominen a los positivos. Tienen lo que llamo un matrimonio emocionalmente inteligente.

En el núcleo de mi programa se halla la simple verdad de que los matrimonios felices se basan en una amistad profunda. Entiendo por esto un respeto

mutuo y el disfrute de la compañía del otro.

▪

En resumen

Lo que hace que un matrimonio o una pareja sea fuerte no es ningún misterio; la investigación psicológica nos da la respuesta.

▪

Capítulo 24

JOHN M. GOTTMAN

Cuando el doctor John Gottman comenzó a investigar sobre el tema a comienzos de los años setenta, había muy pocos datos científicos sólidos sobre el matrimonio y los factores que hacen que funcione. Los consejeros matrimoniales dependían de la sabiduría popular, la opinión, la intuición, las creencias religiosas o las ideas de los psicoterapeutas para asesorar a las parejas, con el resultado de que su ayuda no era especialmente efectiva.

En 1978, Gottman, profesor de psicología de la Universidad de Washington en Seattle, que anteriormente había estudiado matemáticas en el MIT, estableció su Laboratorio de Investigación sobre la Familia, conocido coloquialmente como el «Laboratorio del Amor». Se trataba de un apartamento amueblado con vistas a un lago y lo que se hacía era grabar y registrar las conversaciones, discusiones y el lenguaje corporal de parejas que vivían juntas.

Inesperadamente, el proyecto fue la primera experiencia de observación científica de parejas casadas en acción. Cuando Gottman publicó The Seven Principles for Making Marriage Work (Siete reglas de oro para vivir en pareja) (escrito con Nan Silver), su equipo había observado más de seiscientas cincuenta parejas durante un período de catorce años. La mayoría de los que iban a sus clases sobre el matrimonio estaban al borde del divorcio, pero después de aprender sus principios el porcentaje de recaída en la desdicha matrimonial era la mitad de lo que constituye la media en los casos de asesoramiento matrimonial.

Hay cientos de títulos sobre cómo mejorar las relaciones, pero el libro de Gottman juega con ventaja, porque su consejo se basa en datos reales más que en generalidades bienintencionadas. Como consecuencia de ello, muchas de sus respuestas son contrarias a lo que dicta la intuición, y Gottman disfruta destruyendo unos cuantos mitos acerca de lo que contribuye a que una relación de pareja sea feliz y estable.

El mayor mito

Los participantes en los talleres de Gottman siempre se consuelan al oír que incluso las parejas más felices y estables tienen sus riñas. Lo que constituye un buen matrimonio no es solamente «la química», sino cómo los miembros de la pareja gestionan los conflictos.

Bajo el encabezamiento «Por qué la mayoría de las terapias de pareja fallan», Gottman revela el mayor de los mitos del asesoramiento matrimonial: que la comunicación entre los miembros de la pareja es la clave para un matrimonio feliz y duradero. Los asesores te dicen que tus problemas tienen que ver con una comunicación pobre, y que escuchar «tranquila y amorosamente» el punto de vista de tu pareja transformará tu matrimonio. En lugar de discutir a gritos, el comportamiento consistente en repetir y dar validez a lo que tu pareja está diciendo y luego, con calma, formular lo que tú quieres, producirá avances en la comprensión.

Esta idea se originó con el psicólogo Carl Rogers, quien enseñó que una escucha que no juzgue y la aceptación de los sentimientos de la otra persona crean una buena relación. Ahora bien, aplicado a la relación matrimonial, Gottman dice que este enfoque definitivamente no funciona. Muchas parejas que lo utilizan acaban teniendo más problemas, y entre aquellas que sí que parece que se benefician de este comportamiento, la mayoría recaen en sus viejos conflictos en el plazo de un año. Por muy bien que los miembros de la pareja aireen sus quejas, no deja de ser una utilización del otro como un cubo de basura; y muy pocas personas –quizás el Dalai Lama, insinúa Gottman– pueden seguir siendo magnánimas frente a las críticas.

Más mitos

Grandes diferencias de opinión destrozarán el matrimonio

Gottman revela una verdad impactante acerca del conflicto matrimonial: «La mayoría de las discusiones matrimoniales no pueden resolverse». Su investigación descubrió que el sesenta y nueve por ciento de los conflictos implican problemas perpetuos o irresolubles. Por ejemplo, María quiere tener hijos, pero Juan no. Enrique quiere siempre más sexo que Ana. Pedro siempre coquetea en las fiestas, y Susana detesta eso. Antonio quiere educar a sus hijos en el catolicismo, Mireia en el judaísmo.

Las parejas invierten años y enormes cantidades de energía en intentar cambiar al otro, pero los desacuerdos importantes tienen que ver con valores y modos diferentes de ver el mundo –cosas que no cambian–. Las parejas que se llevan bien lo saben y deciden aceptar al otro con sus virtudes y defectos.

Los matrimonios felices son inusualmente abiertos y honestos

La verdad es que la mayoría de los buenos matrimonios meten muchos asuntos «debajo de la alfombra». Cuando muchas parejas tienen una pelea, el hombre pone fin a la tormenta yéndose a ver la televisión, y la mujer utiliza como terapia el ir de compras. Un par de horas más tarde, la discusión ha pasado al olvido y están contentos de verse otra vez. Muchas parejas siguen estables y satisfechas sin ventilar sus sentimientos profundos.

Las diferencias de género son un gran problema

El hecho de que los hombres sean de Marte y las mujeres de Venus puede tener un impacto en los problemas matrimoniales, observa Gottman, pero en realidad no los provoca. Un setenta por ciento de parejas aseguraron que la calidad de su amistad con el compañero era el factor determinante en la felicidad, no el género ni ninguna otra cosa.

Prediciendo el divorcio

Después de muchos años de investigación, la asombrosa pretensión de Gottman es que es capaz de hacer un noventa y uno por ciento de predicciones acertadas acerca de si una pareja se divorciará o seguirá casada después de observarla solamente durante cinco minutos.

Las parejas no acaban divorciándose porque discutan, escribe; es el modo de discutir lo que aumenta enormemente la probabilidad de que se separen. Al observar interminables horas de interacciones entre parejas, filmadas en vídeo, Gottman identificó varios signos que indican que están camino al divorcio –si no al año siguiente, dentro de unos pocos años más–. Entre tales signos se incluyen los siguientes:

Arranques ásperos

Las discusiones que empiezan con críticas, sarcasmos o desprecios tienen lo que Gottman llama un «arranque áspero». Lo que mal empieza, mal acaba.

Críticas

Hay una diferencia entre quejas que se refieren a una acción determinada realizada por el otro compañero y la crítica personal.

Desprecio

Esto incluye cualquier forma de gestos de burla, movimientos de ojos, ridiculizaciones o insultos que hacen que la otra persona se sienta mal. Una versión todavía peor del desprecio es la beligerancia, que a menudo se expresa con la frase «¿Qué piensas hacer al respecto?».

Ponerse a la defensiva

Intentar hacer que parezca que la otra persona es el problema, como si uno no tuviera nada que ver.

Andarse con evasivas

Andarse con evasivas quiere decir que un miembro de la pareja «desconecta», incapaz de aceptar las críticas, el desprecio y la actitud defensiva. Al retirarse queda menos expuesto a ser herido. Gottman observa que en el ochenta y cinco por ciento de los matrimonios es el hombre el que se evade. Esto se debe a que el sistema cardiovascular masculino se recupera del estrés más lentamente. La respuesta de un hombre al conflicto es probable que sea más indignada, con pensamientos de venganza o del tipo «no tengo por qué soportar esto». Las mujeres, por su parte, son más capaces de calmarse después de una situación tensa, lo que explica también por qué las mujeres casi siempre sacan los temas conflictivos en la relación y los hombres tratan de evitarlos.

Desbordados

El desbordamiento emocional habitual se produce cuando alguno de los miembros de la pareja se siente abrumado por los ataques del otro. Cuando somos atacados, la frecuencia cardíaca y la presión sanguínea aumentan y se liberan hormonas, incluida la adrenalina. A nivel fisiológico, experimentamos los ataques verbales como una amenaza a nuestra supervivencia. Como dice Gottman, la respuesta es la misma «estés haciendo frente a un tigre con dientes como sables o tengas a una enfurecida esposa exigiendo saber por qué no puedes acordarte nunca de bajar la tapa del váter». Cuando semejantes desbordamientos ocurren con frecuencia, el deseo de cada miembro de la pareja de evitar la experiencia da como resultado el que emocionalmente se separen el uno del otro.

El fracaso de los intentos de arreglarlo

Las parejas infelices no consiguen detener en seco una discusión acalorada diciendo, por ejemplo, «espera, necesito tranquilizarme», o empleando expresiones divertidas que eviten la escalada del conflicto. Todas las parejas felices poseen esta habilidad fundamental.

Por sí mismos, estos signos no necesariamente auguran el divorcio, pero si se suceden durante un tiempo considerable, es muy probable que hagan que la relación se rompa. Gottman describe la actitud defensiva, el andarse con evasivas, las críticas y el desprecio como «los cuatro jinetes del Apocalipsis». El nivel del sentimiento negativo comienza a superar al positivo, de modo que «el fiel de la balanza» de la felicidad en la relación declina hasta un grado en el que predomina el sufrimiento. Los miembros de la pareja se separan emocionalmente, dejan de preocuparse por intentar solucionar las cosas y comienzan a llevar vidas paralelas en la misma casa. Este es el momento en el que es más probable que surjan las aventuras, porque uno o ambos miembros de la pareja se sienten solos y buscan atención, apoyo o cariño en otra parte. Una aventura, señala Gottman, generalmente es más un síntoma de un matrimonio moribundo que la causa de su muerte.

Lo que hace que un matrimonio sea bueno

La mayoría de los principios de Gottman para crear matrimonios duraderos y felices giran en torno a un factor crucial: la amistad. Los miembros de la pareja son capaces de respetarse mutuamente y disfrutar de la compañía del otro. La amistad despierta el romance, pero también protege contra la posibilidad de que la relación se vuelva conflictiva. Mientras se pueda mantener «el cariño y la admiración» por el compañero, se puede salvar la relación. Sin ello, hay más probabilidades de que la indignación se exprese en discusiones, y la indignación es un veneno para la relación.

Según Gottman, el objetivo del matrimonio es «compartir el sentido». Esto es, cada miembro de la pareja sostiene los sueños y las esperanzas del otro. Un matrimonio va por mal camino si uno de sus miembros tiene que sacrificar lo que quiere para hacer feliz al otro. Las verdaderas amistades son iguales.

Las siguientes necesidades se relacionan con esta cuestión central de la amistad:

Conocimiento del mundo del compañero e interés por dicho mundo

Los parejas con sólidas relaciones tienen buenos «mapas del amor» de la otra persona: están en contacto con los sentimientos y los deseos de su compañero, y saben cosas básicas como quiénes son sus amigos. Sin tal conocimiento, un evento importante como el nacimiento de un primer hijo es probable que debilite la relación, no que la fortalezca.

Atender al compañero

El romanticismo puede mantenerse vivo incluso en las conversaciones más rutinarias, señala Gottman. Cuando uno deja de reconocer al otro es cuando la relación comienza a deteriorarse. Aunque algunas parejas creen que cenas románticas o unas vacaciones pueden hacer que un matrimonio sea feliz, en realidad son las pequeñas atenciones diarias hacia la otra persona lo que cuenta.

Permitir la influencia del compañero

Las mujeres están espontáneamente abiertas a la influencia de sus compañeros, pero a los hombres esto les resulta más difícil. Ahora bien, los matrimonios felices generalmente son aquellos en los que el hombre escucha a su mujer y tiene en cuenta sus puntos de vista y sus sentimientos. Los mejores matrimonios y los más duraderos son aquellos en los que el poder es compartido.

Comentarios finales

Cuando se entiende «lo que mantiene unido el matrimonio» desde un punto de vista científico, se está en una posición mucho mejor para mejorar la relación y protegerla contra el fracaso. Esto, por supuesto, es aplicable a todo tipo de relaciones de larga duración. Gottman dirigió también un estudio de doce años cuyos sujetos eran parejas gays y lesbianas, y descubrió que sus interacciones no eran tan distintas de las de las parejas heterosexuales. Los gays tienden a tomarse las cosas un poco menos personalmente, utilizan menos tácticas hostiles o controladoras, y generalmente aportan más cariño y humor cuando entablan una discusión, pero las dinámicas básicas de los conflictos y de su resolución son las mismas.

Es probable que dentro de cincuenta años miremos hacia atrás y nos sorprendamos por el escaso conocimiento que la persona media tenía acerca de las respuestas fisiológicas y psicológicas al conflicto, y en general sobre cómo manejar las relaciones. Paradójicamente, las ciencias exactas tienen mucho que enseñarnos acerca del tipo de cosas –el amor, los romances, la amistad– que hacen que la vida merezca ser vivida.

John M. Gottman

Gottman es profesor emérito de la Universidad de Washington, donde fue nombrado profesor por primera vez en 1986. Es autor de más de cien artículos académicos y de numerosos libros, entre ellos A Couple's Guide to Communication (1979) ('guía de la pareja para la comunicación'), What Predicts Divorce (1993) ('lo que permite predecir el divorcio'), Raising an Emotionally Intelligent Child (1996) ('educar a un hijo emocionalmente inteligente'), The Relationship Cure (2001) ('las relaciones curan'), The Mathematics of Marriage (2003) ('las matemáticas del matrimonio') y, también con Nan Silver, What Makes Love Last? (2013) (¿Qué hace que el amor perdure?, 2013).

El Instituto Gottman, fundado con su esposa Julie Schwartz Gottman, proporciona formación a profesionales y familias. El Laboratorio de Investigación sobre la Familia de Gottman, que recibió fondos del Instituto Nacional de la Salud Mental estadounidense durante quince años, actualmente forma parte de una asociación independiente, el Instituto de Investigación sobre las Relaciones.

La coautora de Siete reglas de oro para vivir en pareja y de ¿Qué hace que el amor perdure?, Nan Silver, es periodista y autora especializada en las relaciones y en la crianza.

2013

El cerebro autista

Tan tarde como a mis treinta y pocos años, cuando estaba cursando mi doctorado [...] aún podía pasar por alto el papel que el autismo jugó en mi vida. Uno de los requisitos era hacer un curso de estadística, y estaba desesperada. Pregunté si podía hacer el curso con un tutor en lugar de hacerlo en un aula, y me dijeron que para obtener el permiso pertinente tendría que someterme a una «evaluación psicoeducativa». Los días 17 y 22 de diciembre de 1982 me reuní con un psicólogo y respondí varias pruebas estándar. Hoy, cuando saco ese informe de una carpeta y lo vuelvo a leer, las puntuaciones prácticamente me gritan: «¡La persona que respondió esas pruebas es autista!».

El autismo, la depresión y otros trastornos se encuentran en un continuo que va de lo normal a lo anormal. Si uno de esos rasgos está presente en un alto grado la persona padece una discapacidad grave, pero si solo está ligeramente presente, esa persona puede contar con una ventaja. Si se erradicaran

todos los trastornos cerebrales genéticos, tal vez la gente sería más feliz,

pero se pagaría un precio terrible por ello.

-

En resumen

Anteriormente, los autistas eran vistos como seres desconcertantes y antisociales que debían ser internados. Los avances científicos, combinados con actitudes

sociales más informadas, implican que los rasgos autistas pueden pasar a concebirse como diferencias o incluso ventajas.

Obras relacionadas

R. D. Laing: El yo dividido

Abraham Maslow: La personalidad creadora

-

Capítulo 25

TEMPLE GRANDIN

Cuando la estadounidense Temple Grandin, diseñadora de corrales de ganado y defensora del autismo cuya vida fue recreada en la popular película de HBO Temple Grandin , nació en 1947, solamente hacía cuatro años que existía el diagnóstico de autismo. Al observar el comportamiento de su hija, que incluía la incapacidad de hablar, sensibilidad al contacto físico y obsesión por los objetos que giraban, la madre de Grandin la llevó a un neurólogo. Tras declarar que Temple era «una niña rara», diagnosticó que padecía una lesión cerebral y la remitió a un logopeda. Grandin dice que si hubiese nacido en 1957 el diagnóstico habría sido bastante diferente, con toda probabilidad: le habrían dicho a su madre que todos los síntomas de su hija eran psicológicos y que debería ser internada. Pero ocurrió que Temple no recibió el diagnóstico formal de autismo hasta que tuvo más de cuarenta años de edad.

Hoy día, por supuesto, el diagnóstico habría vuelto a ser otro. La mayor parte de los diagnósticos de autismo que se emiten en los Estados Unidos tienen como base lo que se indica en el Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales (DSM, por sus siglas en inglés), que usa perfiles conductuales, si bien los criterios y las herramientas de diagnóstico cambian en cada edición. De hecho, no hay una prueba simple que permita determinar el autismo; sus manifestaciones son únicas en cada persona, y de hecho puede haber una delgada línea entre las personas que tienen algunos rasgos autistas pero que no quieren o no necesitan que se les diagnostique este trastorno y los autistas altamente funcionales o las personas con síndrome de Asperger que han sido diagnosticadas pero pueden llevar vidas perfectamente productivas.

El libro de Grandin proporciona una buena explicación de las nuevas investigaciones al tiempo que da una idea de lo que es ser autista. Aunque su libro de 1995 Thinking in Pictures (Pensar con imágenes, 2006) hizo mucho para desestigmatizar el autismo, la ciencia ha avanzado, particularmente hacia ver el

autismo como un trastorno genético y muy enraizado en diferencias físicas que presenta el cerebro. The Autistic Brain: Helping Different Kinds of Mind Succeed (El cerebro autista: el poder de una mente distinta) (escrito en coautoría con Richard Panek, escritor científico) resume los nuevos hallazgos. El autismo se contempla actualmente en términos de neurodiversidad (junto con la dislexia y el trastorno por déficit de atención); es decir, es considerado no tanto un trastorno como una diferencia que no impide que una persona pueda llevar una vida plena.

Breve historia del diagnóstico de autismo

El artículo pionero de Leo Kanner «Alteraciones autistas en cuanto al contacto afectivo» (publicado en la revista Nervous Child en 1943) presentó historias de casos de once niños que mostraban rasgos de lo que actualmente llamamos autismo. Grandin describe a los niños de Kanner en pocas palabras: la necesidad de soledad; la necesidad de uniformidad. Estar solos en un mundo que nunca cambiase.

Pero desde el comienzo, los profesionales médicos no pudieron identificar las causas del autismo: ¿era un fenómeno biológico o psicológico? ¿Innato o adquirido? Kanner advirtió que los rasgos autistas eran visibles a una edad muy temprana, lo que sugería que la causa de los mismos era biológica, y también le llamó la atención lo que llamó «obsesión parental» y la falta de calidez parental. En este sentido, el autismo parecería tener una base genética; de tal palo tal astilla. Más tarde, Kanner pasó a considerar explicaciones psicológicas para el autismo. En un artículo que apareció en la revista Time a fines de la década de 1950, sugirió que los niños autistas eran traídos al mundo por padres que «se habían descongelado justo lo suficiente como para concebir un hijo», explicación que estaba en sintonía con la moda que había en la posguerra de dar explicaciones freudianas a los comportamientos, especialmente centradas en la madre y en «lesiones psíquicas» tempranas.

Según Grandin, Kanner había entendido el tema al revés. Los niños autistas no se volvían fríos a causa de sus padres, sino que los padres se distanciaban emocionalmente como reacción frente al autismo de sus hijos. Grandin relata que su propia madre sintió que no era deseada, así que se mantuvo a distancia. Pero la frialdad de la joven Temple no era una elección; más bien, dice ella, «la sobrecarga sensorial de un abrazo producía un cortocircuito en mi sistema nervioso».

En la década de 1940, la psiquiatra británica Lorna Wing dio a conocer las investigaciones de Hans Asperger, un pediatra austríaco, al público de habla inglesa. Asperger observó un grupo de niños al que apodó como «pequeños profesores», que presentaban las características siguientes, entre otras: una

empatía mínima, carencia de amigos, conversaciones unilaterales, torpeza e intereses obsesivos (pero, a diferencia de los autistas, pocos problemas en el desarrollo del habla). Grandin afirma que fue importante la inclusión de lo que Wing llamó síndrome de Asperger en el DSM de 1994 para que el autismo fuese considerado un «espectro» de trastornos (el síndrome de Asperger fue incluido como uno de los cinco «trastornos generalizados del desarrollo», entre los que se encontraba también el «trastorno del autismo»). Después de que el síndrome de Asperger se hizo conocido en el ámbito de la psiquiatría como un tipo de autismo en que la persona era muy funcional, el espectro del autismo pasó a abarcar desde individuos que hablaban poco, no podían trabajar y tenían que vivir con sus padres hasta individuos cuyas características obsesivas se asemejaban a las de Bill Gates o Steve Jobs.

Esta ampliación hizo que aumentase, de forma natural, la cantidad de personas a las que se diagnosticaba el TEA (trastorno del espectro autista): en el año 2000 se diagnosticó a uno de cada ciento cincuenta niños, y en 2008 a uno de cada ochenta y ocho. El diagnóstico pasó a incluir los casos de muchas personas que previamente habrían sido clasificadas como mentalmente retrasadas, o que no habrían sido incluidas en ninguna categoría. De hecho, anteriormente a la nueva clasificación había sido extraordinariamente difícil emitir ciertos diagnósticos, señala Grandin, debido al hecho de que muchas de las características de los niños autistas, como la rudeza, los berrinches o no querer compartir juguetes, pueden parecer el resultado de una «mala crianza», sin más.

Grandin afirma que, desde hace mucho tiempo, una gran cantidad de trastornos que empiezan por considerarse psiquiátricos acaban clasificados como neurológicos. Esto ocurrirá con el autismo como ocurrió con la epilepsia. En el caso del autismo, hay dos factores que están fomentando este cambio de perspectiva: las tecnologías de neuroimagen y la genética.

Dentro del cerebro autista

La mayoría de los cerebros autistas se encuentran dentro del rango de lo que se considera anatómicamente normal. No hay un «cerebro autista» como tal. Sin embargo, sí que hay unos patrones: el funcionamiento del cerebro en relación con el contacto visual suele ser diferente en los autistas que en los individuos de control. Señala Grandin: «Lo que siente una persona neurotípica (es decir, “normal”) cuando alguien rehúye establecer contacto visual con ella podría ser lo que siente una persona con autismo cuando alguien sí establece contacto visual con ella». Normalmente, existe una conectividad excesiva en algunas áreas locales del cerebro y una conectividad deficiente entre los grandes centros cerebrales.

Aún queda un largo camino por recorrer para identificar las diferencias cerebrales que realmente expliquen el comportamiento autista, dice Grandin, pero si se encontraran unos vínculos claros, ello podría dar lugar a intervenciones tempranas en bebés o niños pequeños –puesto que a esas edades el cerebro puede reconfigurarse más fácilmente–, o podrían concebirse terapias de rehabilitación para determinadas zonas del cerebro.

Los neurólogos no cuentan con un método definitivo de detección del autismo, pero cada vez son más capaces de decir si el cerebro de un niño tiene o no probabilidades de manifestar autismo. Los cerebros de los niños autistas no pueden establecer la conexión entre las funciones de «lo que se está viendo» y «lo que se está diciendo», de modo que cuando el lenguaje comienza a desarrollarse, cuando el niño tiene entre uno y dos años de edad, los progresos son escasos. Para tratar de compensar esta carencia, el cerebro se expande en otras áreas. Este tipo de informaciones –obtenidas gracias a la tecnología seguimiento de fibras de alta definición (HDFT, por sus siglas en inglés), que mapea tanto las «autopistas» como los «caminos» neuronales del cerebro– suponen avances cruciales en el descubrimiento de las características neurológicas que predisponen a las personas al autismo.

Genética y autismo

El Proyecto Genoma Autista, que surgió del Proyecto Genoma Humano y en el que se han implicado instituciones de diecinueve países, examinó el ADN de novecientos noventa y seis niños en edad de cursar estudios primarios, estadounidenses y canadienses, diagnosticados con trastornos del espectro autista. Se descubrió que los niños presentaban, entre sí, cientos de variaciones en el número de copias (CNV, por sus siglas en inglés): duplicaciones, eliminaciones o reordenamientos del ADN que diferían de la norma. La mayor parte de estas variaciones son hereditarias, pero, curiosamente, algunas se producen espontáneamente en el óvulo de la madre o el esperma del padre antes de la fecundación (son conocidas como mutaciones «de novo») o justo después en el óvulo fertilizado. El hallazgo más fascinante es que las CNV de cada niño son muy inusuales, es decir, que no ocurren en más de un niño. De modo que no hay ninguna pista definitiva en cuanto a que el autismo tenga relación con un gen específico. El autismo se manifiesta en una amplia gama de comportamientos, muchos de los cuales están vinculados a trastornos distintos del autismo. Es difícil encontrar «el gen del autismo», o una determinada variación, si los comportamientos que se presentan son diferentes en cada niño.

Es posible que cada rasgo autista sea provocado por una combinación de variaciones. Una variación puede causar un efecto en el comportamiento, pero si hay dos variaciones, es más probable que se produzca el efecto.

Las mutaciones genéticas también pueden tener lugar durante el embarazo en respuesta a factores ambientales, como los gases de escape de los automóviles, los pesticidas, la dieta o los medicamentos. Por ejemplo, existe un riesgo levemente mayor de que un niño desarrolle autismo si su madre ha tomado fármacos estabilizadores del estado de ánimo o antidepresivos antes del embarazo o durante el mismo.

Hipersensibilidad

Grandin señala que nueve de cada diez personas con autismo también presentan trastornos sensoriales; sin embargo, estos constituyen un aspecto poco investigado del autismo.

Un trastorno sensorial implica una mayor reacción al entorno circundante. Ir de vacaciones, conocer nuevos lugares y hacer cosas nuevas es divertido para la mayoría de los niños, pero puede ser una pesadilla para un niño autista. Un adulto que tenga un trastorno sensorial y que esté en una cafetería puede sentirse tan abrumado por las imágenes y los sonidos del entorno que no pueda concentrarse en lo que dice la persona con la que está sentado.

Grandin enumera sus propias sensibilidades: a las sirenas y alarmas, al sonido de los secadores de mano en los baños, a la descarga de los sanitarios de los aviones, a la gente que habla asomada por la ventana o a la ropa áspera. Le dan muchas camisetas en conferencias y charlas, pero solo algunas son lo suficientemente suaves como para que pueda llevarlas. Es sabido que los autistas detestan las luces fluorescentes, las cosas que se mueven rápidamente (pasarelas mecánicas, puertas giratorias), los objetos «abigarrados» (como las baldosas multicolores), la sensación de la arena mojada, las mantas suaves y los osos de peluche, la crema solar, el papel de periódico y el chirrido que hace la vajilla de cristal al sacarla del lavavajillas. Cada persona autista tiene su propia lista de «cosas que no puede soportar».

Algunos autistas solo cuentan con dos maneras de responder al entorno cuando experimentan sobrecarga sensorial: desconectar o manifestar una rabieta. La falta de respuesta y la respuesta exagerada son dos caras de la misma moneda. La persona puede parecer inexpresiva pero sentirse abrumada interiormente.

Un artículo aparecido en Frontiers in Neuroscience en 2007 sugería que otra forma de denominar el autismo podía ser síndrome del mundo intenso, puesto que «el procesamiento neuronal excesivo puede hacer que el mundo se sienta con una intensidad dolorosa». La respuesta del cerebro es encerrar al individuo en «un pequeño abanico de comportamientos rutinarios que le aportan una

sensación de seguridad, los cuales repite obsesivamente». Hay tanta información por procesar que, como dice Grandin, los autistas «no pueden experimentar el mundo exterior de forma productiva, y mucho menos expresar su relación con él».

¿Trastorno o capacidad?

Grandin cree que debemos dejar de ver los rasgos del autismo como deficiencias; a menudo, pueden ser habilidades o capacidades. Su profesor de ciencias de la escuela secundaria, el señor Carlock, que había trabajado en la NASA, le hizo un gran favor al identificar sus capacidades en cuanto a la mecánica y la ingeniería y lograr que quedara fascinada con los experimentos electrónicos. Pero también la alentó a aprender álgebra, aunque, por más que estudiase, Grandin no podía entenderla, porque su cerebro no estaba configurado para el pensamiento abstracto y simbólico que requería esta materia.

Hasta fechas recientes, la mayor parte de los estudios sobre el autismo solamente subrayaban los aspectos negativos del mismo; por ejemplo, se efectuaban tomografías destinadas a poner de manifiesto los «defectos» que presentase la configuración cerebral de la persona autista. Pero ¿y si dicha configuración no es ni buena ni mala, sino tan solo diferente? Un estudio pionero de la investigadora autista Michelle Dawson sobre los test de inteligencia aplicados a niños y adultos autistas, publicado en Psychological Science en 2007, concluyó que «la inteligencia de las personas autistas se ha subestimado».

Una capacidad clave de los autistas es la atención al detalle. Grandin dice que «la tendencia a ver los detalles antes de ver el cuadro completo ha sido siempre una característica central de la forma en que me relaciono con el mundo». Esto ha ayudado a Grandin en su trabajo de diseñar procedimientos para la manipulación del ganado; se le da muy bien detectar pequeños detalles, como una cadena suelta que asustará al ganado, que otros no advierten. Confía en sus conclusiones porque antes de llegar a ellas ha llevado a cabo mucha observación, análisis de los detalles e investigación. «Creo que mi sesgo favorable a lo local me libera del sesgo favorable a lo global que se interpone en el camino de los pensadores que analizan las cuestiones desde lo general hasta lo particular», escribe. Esta necesidad de absorber una gran cantidad de datos para llegar a una conclusión significa que los modelos, las tesis y los diseños son modestos pero más precisos. Grandin sospecha que la sensación de certeza que experimentan muchos científicos y matemáticos que tienen el síndrome de Asperger es el resultado de esta forma de operar desde lo particular hasta lo general, lo cual

conduce a una lógica impecable. Grandin sugiere además que ser autista aumenta la probabilidad de un cierto tipo de creatividad que implica la vinculación de ideas o aspectos que no han sido relacionados anteriormente.

Grandin señala que los padres y educadores se han centrado tanto en las etiquetas del diagnóstico que han descuidado enseñar las habilidades sociales básicas a los niños autistas y con el síndrome de Asperger. Si las desarrollan, no hay ninguna razón por la cual no puedan tener carreras profesionales largas y productivas en las empresas adecuadas. Grandin ofrece ejemplos de empresas que contratan específicamente a personas que se encuentran dentro del espectro autista debido a su atención al detalle, su gran memoria visual y a largo plazo, y la felicidad que les proporciona realizar las mismas tareas todos los días. Estas empresas no cometen el error de pedirles que hablen por teléfono o salgan a hacer nuevos clientes.

Comentarios finales

Grandin argumenta que hay que abordar una nueva fase en el tratamiento del autismo, en que se analicen los síntomas específicos y se los vincule con causas biológicas o genéticas concretas. Si antes tal vez decíamos «este niño no se puede comunicar porque es autista», ahora podríamos decir «este niño no es comunicativo a causa de un problema en el área cerebral de producción del lenguaje o del área que procesa el significado del lenguaje», y luego proceder a crear un plan de acción o tratamiento para que a sus padres les sea más fácil saber qué pueden esperar y poder trabajar con el niño.

El gran aumento en la investigación del autismo que ha tenido lugar en las últimas dos décadas está beneficiando no solo a quienes tienen el trastorno, sino a todos nosotros. La clasificación práctica pero insidiosa del pasado que dividía a las personas en «normales» y «retrasadas» ha dado paso a la consideración del abanico de la diversidad neurológica. Deberíamos tener cuidado con las etiquetas en general, dice Grandin. Muchas personas que serían autistas según el cuestionario de cincuenta preguntas de Simon Baron-Cohen (que se puede encontrar fácilmente en internet) a menudo no lo son; solamente son intensas, excéntricas o introvertidas.

Temple Grandin

Grandin nació en Boston en 1947. Su madre era actriz y cantante, y su padre, agente de bienes raíces y heredero de un gran negocio de cultivo de trigo. Como Temple no habló hasta los tres años y medio de edad, los médicos recomendaron internarla. Su padre estaba dispuesto a ello, pero su madre contrató logopedas y la colocó en escuelas privadas comprensivas. Sus padres se divorciaron cuando ella tenía quince años, y fue víctima del bullying a lo largo de toda la etapa escolar.

Grandin se especializó en Psicología en el Franklin Pierce College, donde se graduó en 1970. Tiene un máster por la Universidad Estatal de Arizona (1975) y un doctorado en Ciencia Animal por la Universidad de Illinois en Urbana-Champaign. Grandin es actualmente profesora de Ciencia Animal en la Universidad Estatal de Colorado, y combina su trabajo en el sector de los animales con su actividad de hablar y escribir sobre el autismo.

Otros escritos de Grandin son Developing Talents: Careers for Individuals with Asperger Syndrome and High-Functioning Autism (2004) (‘desarrollo de talentos: carreras para individuos con el síndrome de Asperger y autismo altamente funcional’), The Way I See It: A Personal Look At Autism And Asperger’s (2008) (‘la forma en que lo veo: una mirada personal al autºismo y el síndrome de Asperger’), Animals Make Us Human: Creating the Best life for Animals (‘los animales nos hacen humanos: creando la mejor vida para los animales’) (con Catherine Johnson, 2009), y muchos libros y artículos destinados a mejorar el trato de los animales en los corrales de ganado y los mataderos.

2011

La mujer que no quería amar

y otras historias sobre

el inconsciente

El aburrimiento puede ser una herramienta útil para un psicoanalista. Puede ser un signo de que el paciente está evitando un tema en particular; de que él o ella no puede hablar directamente sobre algo íntimo o embarazoso. Cuando no podemos encontrar una forma de contar nuestra historia, nuestra historia nos cuenta a nosotros: soñamos esas historias, desarrollamos síntomas o nos encontramos actuando de formas que no entendemos. Sobre todo, las fantasías paranoicas son una respuesta al sentimiento de que estamos siendo tratados con indiferencia. En otras palabras: las fantasías paranoicas son inquietantes, pero constituyen una defensa. Nos protegen de un estado emocional más desastroso, que es la sensación de que nadie está preocupado por nosotros, de que no le importamos a nadie. El pensamiento «Fulano me ha traicionado» nos protege del pensamiento más doloroso «nadie piensa en mí».

-

En resumen

No podemos escapar de los problemas psicológicos; se manifestarán de una forma u otra.

Obras relacionadas

Anna Freud: El yo y los mecanismos de defensa

Milton Erickson: Mi voz irá contigo

Karen Horney: Nuestros conflictos interiores

Carl Rogers: El proceso de convertirse en persona

Oliver Sacks: El hombre que confundió a su mujer con un sombrero

-

Capítulo 26

STEPHEN GROSZ

Hace mucho tiempo que el psicoanálisis ha pasado de moda como tratamiento psicológico, sustituido por los resultados mucho más rápidos (y más baratos) que ofrece la terapia cognitiva conductual. Pero expertos psicoanalistas como Stephen Grosz, de Londres, creen que algunos problemas están tan profundamente enterrados que se necesitan muchas sesiones para que su naturaleza se revele. De hecho, el tiempo mismo, y la voluntad del psicoanalista de estar presente con el paciente, incluso si se dice poco o nada, puede tener un efecto curativo.

Si te gustó El hombre que confundió a su mujer con un sombrero, de Oliver Sacks, o La nueva psicología del amor, de M. Scott Peck, te encantará The Examined Life (La mujer que no quería amar y otras historias sobre el inconsciente), un best seller inesperado compuesto por apasionantes estudios de casos, bellamente escritos. Normalmente, lo que sucede en una consulta es confidencial, por lo que este tipo de libros tienen una dimensión voyeurista. La particular habilidad de Grosz es contar estas historias de tal manera que arrojen luz a aspectos de nuestras propias vidas. ¿Cuáles son nuestras verdaderas motivaciones? ¿Qué estamos tapando? ¿Hasta qué punto tememos la intimidad o la muerte? ¿Qué es aquello que creemos que «es agua pasada» pero que, aun así, conforma nuestros pensamientos y nuestras acciones todos los días?

Para Grosz, los comportamientos extraños siempre tienen sentido cuando se profundiza lo suficiente. Siempre hay un buen motivo que los justifica, aunque pueda llevar meses o años desentrañarlo.

El trauma se manifestará

El primer caso que aborda Grosz es el de un joven ingeniero, Peter. La mujer que va a hacer la limpieza en una iglesia se lo encuentra ahí, lleno de cortes y sangre, pero vivo. Antes de que lo lleven al hospital, la mujer, alarmada, le pregunta:

–¿Quién te hizo esto? ¿Quién te hizo esto?

En sus sesiones con Grosz, Peter indica que, hasta donde alcanzan sus recuerdos, ha tenido miedo, aunque no sabe muy bien de qué. Se revela que los padres de Peter habían tenido un comportamiento violento con él cuando era niño, y Peter había estado lidiando con eso desde entonces. Este tipo de trauma, dice Grosz, se internaliza y, sin embargo, se manifiesta en las relaciones de la persona. Para evitar volver a sentirse débil, Peter había decidido que era mejor atacar que ser atacado. Sentía que cualquier tipo de dependencia era peligroso. Sin embargo, el trauma se expresó de otra manera: Peter no se permitió ser débil, y esta falta de autocompasión le llevó a atacarse a sí mismo en la iglesia. Como Peter le dice a Grosz, «pensé: pequeño llorón, ¡eres patético! Puedo hacerte esto y no puedes detenerme».

Derivan problemas personales profundos de hechos ocurridos a una edad tan temprana que el sujeto no es capaz de verbalizar lo sucedido o convertirlo en una historia tranquilizadora. Durante muchas sesiones, Grosz se da cuenta de que el comportamiento de Peter es un lenguaje que utiliza para hablarle: «Peter contó su historia por medio de hacerme sentir lo que era ser él; la ira, la confusión y el shock que debió de sentir en su infancia». El shock también se manifestó en la aparente necesidad de Peter de crear shocks en los demás. Con Grosz, lo hizo una primera vez abandonando abruptamente las sesiones de análisis. La segunda impresión la tuvo Grosz cuando recibió una carta de la prometida de Peter en la que le decía que este se había quitado la vida. Un aturdido Grosz se preguntó qué habría podido hacer de manera diferente. Entonces, un día, se encontró con un mensaje en el contestador automático: «Soy yo», decía Peter. Había fingido la carta de su prometida. Estaba muy vivo.

En la reanudación del análisis, se hizo evidente que Peter disfrutaba provocando

conmociones en los demás y le gustaba pensar en la angustia que causaba, ya fuese abandonando repentinamente su empleo, o una amistad, o alguna otra cosa. Al parecer, consideraba mejor crear impresiones en los demás que vivir con miedo a volver a sufrir un choque emocional.

Lo que se esconde detrás del juicio severo

Grosz recuerda un vuelo que tomó de Nueva York a San Francisco. Se puso a conversar con la mujer del asiento contiguo, Abby, cuyos dos hijos adolescentes estaban en los asientos de detrás. Abby iba a ver a su madre por primera vez en dieciséis años, después de haberse distanciado de sus padres cuando se casó con un hombre de ascendencia católica irlandesa, el rubio Patrick. Dado que su familia no era particularmente observadora de los ritos judíos, siempre le había intrigado la reacción de su padre, la cual a menudo le había hecho preguntarse si casarse con Patrick había sido lo correcto. Pero ¿qué había motivado el encuentro con su madre ahora? El padre de Abby había admitido que había mantenido una aventura amorosa con su secretaria durante veinticinco años; curiosamente, una católica rubia.

De pronto, Abby cayó en la cuenta: su decisión de casarse con Patrick proporcionó a su padre el contexto perfecto para realizar lo que los psicoanalistas llaman escisión. Grosz explica la escisión como «una estrategia inconsciente que tiene por finalidad que permanezcamos ignorantes de sentimientos que están en nosotros pero que no podemos tolerar». Para seguir viéndonos a nosotros mismos como buenos, proyectamos aquellos aspectos de nosotros mismos que no nos gustan en los demás. Esto proporciona un alivio psicológico, en el sentido de que podemos decir «yo no soy malo, tú sí lo eres». Pero se paga un precio por ello: en el caso del padre de Abby, el ejercicio de la escisión había implicado la pérdida de conciencia de sí mismo; había sido capaz de mantener el romance por tanto tiempo solamente porque había perdido el contacto con su propia verdad y sus propios sentimientos, y también con los de su hija. Hablando con Grosz, Abby definió la situación con un lenguaje mucho más contundente:

–Cuanto mayor es la cara, mayor es el dorso.

Grosz escribe que desde que escuchó la historia de Abby «cada vez que escucho que un político que defiende los valores familiares es atrapado con los pantalones bajados, o que un evangelista que proclama que la homosexualidad es un pecado es encontrado en la cama con un prostituto, pienso: cuanto mayor es

la cara, mayor es el dorso».

Cualquier cosa es mejor que ser olvidado

A medida que las personas envejecen, señala Grosz, en general son menos propensas a padecer enfermedades mentales, pero es más probable que sufran de paranoia. Esto tiene sentido. Cuando uno está abandonado en un asilo, encuentra preferible desarrollar la idea de que una enfermera en particular está tratando de envenenarlo que darse cuenta de que nadie lo visita, de que no le importa a nadie. El drama de evitar un ataque imaginado es mejor que la realidad de haber sido olvidado.

Una mujer que acudió a Grosz le dijo que, después de regresar de una serie de viajes de trabajo en el extranjero, había tenido la sensación de que tan pronto como girase la llave en la puerta de su apartamento se produciría una explosión, como en las películas. ¿Tenía algún sentido esta fantasía? Recordó que todos los días, cuando era niña, regresaba a un cálido hogar, en el que su madre y su abuela la esperaban con un buen té. Ahora, regresa a un piso frío y silencioso cuya nevera está vacía. La fantasía de verse dinamitada por terroristas ocupó el lugar de un destino aparentemente peor: la indiferencia. Era mejor sentirse como un objetivo odiado y perseguido que ser olvidada.

Embrujada de vuelta a la vida

Grosz habla de Helen B., una periodista de treinta y siete años que había tenido una larga aventura con un colega casado, Robert. Durante años, Robert estuvo esperando el «momento adecuado» para dejar a su esposa con el fin de que él y Helen pudieran estar juntos, pero esto no llegó a suceder. Incluso cuando conoció a otra persona por la que iba a dejar a su esposa, Helen lo vio en términos de «le daré tiempo para que vea que no funcionará, y regresará a mí». Grosz hace la siguiente observación: «Como los paranoicos, los enfermos de amor recopilan información de forma entusiasta, pero pronto se advierte un intento inconsciente en sus observaciones: cada hecho nuevo confirma su delirio». Durante un año y medio, Grosz no pudo convencerla de que viese las cosas de manera diferente. Ella protestaba diciendo que el amor verdadero consistía en amar a alguien independientemente de cómo actuase esa persona.

Grosz considera que parte de su trabajo consiste en descubrir qué es lo que «embruja» (obsesiona) a las personas y hacer que se enfrenten a sus fantasmas. Helen le contó acerca de una editora de cincuenta años a quien conocía, que siempre se había mostrado elegante e impecable, pero que ahora presentaba un aspecto desesperado. En su intento de verse y mantenerse joven, hablaba demasiado fuerte y bebía con colegas más jóvenes. Helen se obsesionó con un pensamiento: ¿estaría ella así al cabo de unos años? Sus amigas habían comenzado a tener bebés y a casarse, mientras que ella, en los últimos diez años de su vida, había quedado atascada en la relación con Robert. Había renunciado al amor de sus amigos en la búsqueda de una relación que no era real. En una cena que tuvo con sus amigos una noche, miró su teléfono y vio que Robert estaba llamando. Por primera vez en una década, optó por no responder.

Autosabotaje

Sara, una atractiva mujer de treinta y cinco años, cliente de Grosz, estaba lista para establecerse y formar una familia. Al mismo tiempo, rechazaba los requerimientos de Alex, un hombre perfectamente aceptable que le gustaba y por quien se sentía atraída. Cuando Grosz le preguntó por qué no salía con él, no pudo dar una buena razón; solo dio esta: «Preferiría no hacerlo».

Grosz había escuchado esa frase antes, y recordó que provenía de la historia de Herman Melville Bartleby, el escribiente. Bartleby era escribiente (copista) en Wall Street, y cuando se le presentaba cualquier trabajo que hacer, se limitaba a decir: «Preferiría no hacerlo». «En cada uno de nosotros hay un abogado y un Bartleby», dice Grosz. «Todos tenemos una voz animada que dice “vamos a empezar ahora, de inmediato” y una voz negativa y opuesta que responde “preferiría no hacerlo”».

Aunque en un nivel Sarah quería encontrar a alguien y enamorarse, algo sucedía en el nivel de su inconsciente que la detenía. Grosz se dio cuenta de que aunque Sarah podría ganar algo con su nueva vida, el cambio también podía significar una pérdida: de ella misma, de su vida laboral, de sus amigos. Como había experimentado pérdidas anteriores en su vida, una posible nueva relación representaba más pérdidas; no había nada por ganar. «La negatividad de Sarah era una reacción frente a los sentimientos positivos y afectuosos que tenía por Alex; era una reacción ante la perspectiva del amor», escribe Grosz.

Aceptar algunas pérdidas

Marissa Panigrosso estaba trabajando en su oficina en la planta 98 de la Torre Sur del World Trade Center cuando el primer avión golpeó la Torre Norte. Inmediatamente se dirigió hacia una salida de emergencia, sin siquiera detenerse a recoger el bolso. Sin embargo, la mujer con la que había estado hablando no se fue, otras personas siguieron hablando por teléfono y otras entraron a mantener una reunión. Una de sus colegas bajó varios tramos de escaleras antes de regresar para recoger unas fotos de su bebé. Ninguna de esas personas logró salir con vida.

Al contar la historia, Grosz comenta: «Después de veinticinco años como psicoanalista, no puedo decir que me sorprenda». A los humanos no les gustan los cambios, incluso si eso significa llevar a cabo actos relativamente sencillos que los favorecen claramente. El cambio nos asusta tanto que no actuamos ni siquiera ante un peligro inminente. Nos preocupa más saber exactamente adónde nos llevará una determinada acción. Al recordar los hechos, Panigrosso no podía creer que todo el mundo permaneciera por ahí cuando había una clara situación de emergencia. Pero la reacción de esas personas es la más habitual, señala Grosz.

¿Por qué hacemos todo lo posible para evitar el cambio? Porque lo vemos como una pérdida. Ahora bien, si no aceptamos alguna pérdida, entonces es posible que lo perdamos todo –como fue el caso de la mujer que volvió por las fotos de su bebé–. Solo vemos lo que estamos perdiendo en el momento, y parecemos incapaces de comprender que también podamos ganar algo.

Estar ahí, sin más

Anthony, un paciente con sida, acudía a las sesiones de Grosz y, muchas veces, se quedaba dormido en el diván. En casa le resultaba difícil dormir porque se sentía totalmente solo, y estaba atormentado por pensamientos acerca de lo que le iba a pasar. Pero en presencia de Grosz podía relajarse, pues había alguien que estaba pensando en él. «Anthony descubrió que podía soportar más fácilmente la idea de su muerte, aceptar el silencio, porque se sentía vivo en la mente de otra persona», escribe Grosz.

Anthony llevaba cuatro años visitando a Grosz cuando su sistema inmunológico colapsó. En un seminario clínico, Grosz decidió presentar su caso, y contarlo desde la perspectiva de Anthony. En el seminario, un eminente psicoanalista estadounidense le preguntó a Grosz por qué estaba perdiendo el tiempo con un paciente que claramente tenía poco futuro. Grosz se sorprendió mucho por el comentario, pero recordó algo que el mismo Anthony le había dicho: «La situación real, por más dolorosa que sea, casi siempre es más tranquilizadora que las palabras tranquilizadoras». De hecho, la norma en cuanto a las personas seropositivas era ofrecerles consejos y consuelo (lo que Anthony llamó «endulzamiento»).

En las últimas líneas de la historia del caso Grosz revela que, veintidós años después de que Anthony comenzó a acudir a él, su carga viral era indetectable y vivía con salud. En su época de mayor oscuridad, Anthony necesitaba ser escuchado, aunque no dijera nada. Necesitaba estar vivo en la mente de otro.

Comentarios finales

Las reacciones que parecen extrañas a los demás, y que nos dejan perplejos a nosotros mismos, siempre tienen un origen, y el trabajo del psicoanálisis es desentrañar o comprender cuál es. A pesar de la diversidad de personas, situaciones y problemas que se presentan en esta obra, hay hilos conductores. Los dos individuos que están en la sala de consulta (Grosz y la persona que está en el diván) son representaciones de la humanidad en general, y es por este motivo que la resolución de estos casos nos fascina. Como lectores, no pensamos «¡Qué bien!, esa persona con problemas logró curarse», sino más bien «Veo algo de mí mismo en esta persona».

«No vale la pena vivir una vida que no sometamos a examen». Según se dice, Sócrates pronunció estas palabras cuando se estaba enfrentando a la muerte por haber cuestionado las creencias de la clase dominante de Atenas. Para Sócrates, lo maravilloso de ser humano era la conciencia autorreflexiva. ¿Qué nos separa de los animales si no la usamos? Si has leído suficientes libros de psicología dura o de neurociencia sobre el tema de «cómo funciona la mente» y quieres un enfoque más humanista de las motivaciones del comportamiento humano, La mujer que no quería amar y otras historias sobre el inconsciente es una lectura obligada.

Stephen Grosz

Grosz nació en 1952 en las afueras de Chicago. Su padre, inmigrante, era dueño de una tienda, y su madre era pintora. A los diecisiete años había leído a Freud, R. D. Laing e Irving Goffman. Estudió psicología y política en la Universidad de California en Berkeley, y posteriormente estudió en la Universidad de Oxford.

Al principio de su carrera profesional, Grosz trabajó en la Clínica Portman (un servicio externo de medicina legal) y ha llevado una consulta psicoanalítica privada durante treinta años. Es profesor de técnicas psicoanalíticas en el Instituto de Psicoanálisis de Londres y de teoría del psicoanálisis en el Colegio Universitario de Londres. The Examined Life, el primer libro de Grosz, se ha publicado en quince idiomas y fue incluido en la lista de The Guardian de 2013 como candidato a obtener el First Book Award (‘premio al primer libro’).

1958

La naturaleza del amor

Lo poco que sabemos sobre el amor no pasa de simples observaciones, y lo poco que escribimos sobre él ha sido escrito mejor por poetas y novelistas.

Pero más preocupante es el hecho de que los psicólogos tiendan a prestar cada vez menos atención a un tema que impregna todas nuestras vidas.

Los psicólogos, al menos los psicólogos que escriben libros de texto,

no solo no muestran interés en el origen y desarrollo del amor o el cariño,

sino que parecen ignorar su misma existencia.

-

En resumen

Los vínculos afectivos cálidos en la infancia son vitales para que lleguemos a ser adultos sanos.

Obras relacionadas

Stanley Milgram: Obediencia a la autoridad

Jean Piaget: El lenguaje y el pensamiento del niño pequeño

Ivan Pavlov: Los reflejos condicionados

Steven Pinker: La tabla rasa

B. F. Skinner: Más allá de la libertad y la dignidad

-

Capítulo 27

HARRY HARLOW

En 1958, el investigador de primates Harry Harlow fue elegido presidente de la Asociación Estadounidense de Psicología. Ese mismo año visitó Washington DC, donde la Asociación tenía su encuentro anual, para dar una conferencia sobre sus recientes experimentos con monos rhesus .

En la década de los cincuenta, la psicología estadounidense estaba dominada por los conductistas, cuyos interminables experimentos con ratas de laboratorio se proponían mostrar lo fácilmente que la mente de los mamíferos era configurada por su entorno. Harlow y su mujer Margaret iban contra la norma al estudiar a los monos, los cuales, creían, permitían obtener una comprensión mucho mayor acerca de la acción humana. Directo al hablar como era, Harlow se negó a utilizar términos como proximidad cuando lo que quería decir en realidad era amor. Dijo a su audiencia:

El amor es un estado maravilloso, profundo, tierno y gratificante. A causa de su naturaleza íntima y personal, muchos lo consideran un asunto impropio de la investigación experimental. Pero sean cuales sean nuestros sentimientos personales, la misión que tenemos como psicólogos es analizar todas las facetas de la conducta humana y animal en sus variables componentes. En lo que respecta al amor o el cariño, los psicólogos han fracasado en esta misión.

La doctrina conductista era que los seres humanos están motivados por sus impulsos primarios de hambre, sed, eliminación de desechos, dolor y sexo. Otros motivos, como el amor y el cariño, eran secundarios. En la educación de los niños, al cariño se le quitaba importancia a favor de la creencia en la «formación», y se comprendía muy poco lo que hoy sabemos acerca de la

importancia del contacto físico para los bebés.

La conferencia de Harlow «La naturaleza del amor» invertía todo esto. Con su negativa a ver el amor y el cariño como un mero «impulso secundario», se convirtió en uno de los artículos científicos más celebrados de cuantos se han escrito.

Comida, agua y amor

Harlow eligió trabajar con jóvenes monos rhesus porque son más maduros que los bebés humanos, y muestran pocas diferencias con estos en cuanto a su manera de alimentarse, de agarrarse, de responder al cariño, e incluso de ver y oír. Las maneras de aprender e incluso de experimentar y expresar miedo y frustración también son parecidas.

Se dio cuenta de que, en ausencia de contacto con sus madres, estos monos criados en laboratorio les cogían mucho cariño a las almohadillas (en realidad pañales) que cubrían los duros suelos de sus jaulas. Cuando periódicamente se retiraban para poner unas nuevas, a los monos bebés les agarraban terribles berrinches. Esta reacción, observó Harlow, era como el apego que los bebés humanos desarrollan a una determinada almohada, manta o muñeco de peluche. Asombrosamente, su investigación reveló que los monos bebés criados en jaulas de tela metálica sin almohadillas tenían muy pocas probabilidades de sobrevivir más de cinco días. Parecía que las «cosas suaves a las que agarrarse» no solo ofrecían comodidad, sino que, en ausencia de sus madres, eran un factor primordial en la supervivencia de los monos.

El punto de vista conductista era que los bebés –monos o humanos– amaban a sus madres por la leche que les proporcionaban, ya que esta satisfacía una necesidad primaria. Pero lo que Harlow había visto con las almohadillas le hizo preguntarse si no sería que los bebés amaban a sus madres no solo por su leche, sino porque les proporcionaban calidez y afecto. Quizás el amor era una necesidad tan básica como la comida y el agua.

Mamás de tela y de alambre

Para comprobar la idea de un modo más riguroso, Harlow y su equipo construyeron una «madre sustituta» de madera cubierta con vestidos suaves, con una bombilla detrás que suministraba calor, e hicieron otra «madre» con alambres, sin más componentes. A cuatro monos recién nacidos, la madre vestida les proporcionaba leche, mientras que la madre de alambre no lo hacía; y se dispuso lo contrario para otros cuatro recién nacidos. El estudio mostró que incluso cuando la madre de alambre era la única que daba leche, los monos preferían claramente estar con la madre de ropas suaves y tener contacto físico con ella.

Este resultado echó por tierra la sabiduría convencional que afirma que los bebés se ven condicionados a amar a sus madres porque les proporcionan leche y constituyen, por tanto, su billete hacia la supervivencia. Ahora se vio con claridad que alimentarse no era el principal factor para los monos; lo que les importaba era el contacto corporal, o el «amor de la madre». Harlow llegó a sugerir que quizás la principal función de la lactancia era asegurar el contacto físico frecuente entre el bebé y la madre, ya que los lazos amorosos parecen tan fundamentales para sobrevivir. Después de todo, observó, mucho después de que el sustento cesa, es el vínculo lo que queda.

El amor es ciego

Puesto que los bebés auténticos huyen y se aferran a sus madres ante cualquier signo de temor o de peligro, Harlow se preguntó si esto podría aplicarse también a los bebés monos incluso con una madre de tela o de alambre. Y podía aplicarse, pues los monos corrían hacia la madre de tela independientemente de cuánto les hubiera «amamantado». Lo mismo sucedió cuando los monos fueron colocados en una habitación desconocida con nuevos estímulos visuales y se les dio la oportunidad de volver a la madre de tela.

Harlow halló también que los monos que estaban separados de la madre sustituta durante largos períodos (cinco meses) todavía respondían inmediatamente a ella, si se presentaba la oportunidad. El vínculo, una vez formado, era altamente resistente y difícil de olvidar. Incluso los monos criados sin ninguna figura materna, verdadera o sustituta, después de un día o dos de desconcierto y temor, en presencia de una madre de tela se acercaban a ella y forjaban una relación. Al cabo de un tiempo, estos monos expresaban una conducta similar a la de aquellos que habían disfrutado de una madre sustituta todo el tiempo.

En otra variante, a algunas de las madres sustitutas se les dio un movimiento de balanceo y también se hizo que estuviesen calientes. Los bebés monos se apegaron todavía más a estas madres; se aferraron a ellas incluso dieciocho horas al día.

¿Era el rostro de la madre sustituta, con sus grandes ojos pintados y su gran boca, lo que encendía de manera especial el amor de un bebé mono? El primer mono criado con madre sustituta solamente tuvo una madre cuya cabeza era una bola de madera sin rostro, y mantuvo el vínculo con esta madre sustituta durante seis meses. Cuando posteriormente se le colocó con dos madres de tela que tenían rostros, el mono les dio la vuelta a las cabezas para no ver ninguna cara –¡justo a lo que estaba acostumbrado con su madre!–. El experimento de Harlow mostró que lo más importante es la estrecha relación que creamos con nuestras madres, independientemente de su apariencia e incluso de la indiferencia con que nos traten. Harlow no estaba bromeando cuando escribió: «El amor es ciego». Su conclusión era que había muy poca diferencia en la calidad de los

cuidados maternos proporcionados por una madre sustituta o una madre real; era evidente que el bebé mono solamente necesitaba una «figura materna» muy elemental para crecer sano y feliz.

La verdad aflora

Tal afirmación, no obstante, resultó ser prematura. Harlow observó que cuando sus bebés monos crecían, había muchas cosas que no iban bien. En lugar del abanico normal de respuestas, oscilaban entre el apego muy fuerte y la agresión destructiva; a menudo rasgaban sus cuerpos o hacían trizas pedazos de tela o de papel. Incluso de adultos tenían que abrazarse a cosas suaves y peludas, y parecían no distinguir la diferencia entre objetos vivientes y objetos inanimados. Aunque podían ser cariñosos con otros monos, pocos eran capaces de aparearse como adultos, y los que tuvieron descendencia no fueron capaces de cuidarla adecuadamente. Parece claro que la falta de respuesta normal por parte de sus falsas madres, y su aislamiento de otros monos, les había convertido en socialmente retrasados. No tenían ni idea de lo que era una conducta apropiada o no apropiada, ninguna noción del habitual dar y recibir que tiene lugar en las relaciones normales.

Lo que los Harlow descubrieron ya había sido observado, de hecho, en 1940 por el psiquiatra húngaro René Spitz. Su célebre estudio comparó bebés criados en dos contextos institucionales distintos. El primero era un orfanato muy limpio y ordenado, pero un poco frío; el segundo era la guardería de una cárcel, un lugar de juegos bruscos en el que los niños tenían mucho contacto físico. En un período de dos años, más de un tercio de los niños del orfanato habían muerto, mientras que cinco años más tarde todos los niños de la guardería de la cárcel estaban vivos. De los niños del orfanato que no murieron, muchos crecieron con problemas, y más de veinte permanecieron internados. Lo que marcó toda la diferencia fue que a las madres de los niños de la guardería se les permitía ocuparse de ellos, mientras que los niños del orfanato vivían bajo un régimen controlado, atendidos por niñeras profesionales. Definamos la «muerte» como la definamos, física o psicológica, la causa de la misma fue la carencia de afecto físico y de amor.

Comentarios finales

Los críticos dicen que lo único que Harlow hizo fue demostrar científicamente lo que era de sentido común –que los bebés y los niños pequeños necesitan desarrollar una estrecha relación física y emocional con alguien, tanto como necesitan el oxígeno–. Pero la tarea de demostrar más allá de toda duda lo que ya sabemos parece ser el papel de la psicología experimental, y fueron los experimentos de Harlow los encargados de cambiar el modo de dirigir los orfelinatos y los organismos de servicios sociales. Lo que comenzó como un desafío a la visión dominante de la crianza de los niños se ha convertido ya en la opinión ortodoxa. Por ejemplo, la sugerencia dada a menudo a las madres primerizas de que deberían tener a sus bebés recién nacidos contra su pecho desnudo puede retrotraerse a los efectos devastadores de no tener tal contacto, descubierto por Harlow.

Su trabajo con monos también promovió lo que actualmente creemos acerca de la inteligencia y la capacidad de sentir de los animales. B. F. Skinner creía que los animales no tenían sentimientos, pero los monos de Harlow eran criaturas que se desarrollaban llenas de curiosidad y de ganas de aprender, y tenían profundas necesidades emocionales.

Ahora bien, todo este conocimiento tuvo un precio, pues la gran paradoja del científico que ayudó a determinar la «naturaleza del amor» fue que sus laboratorios eran a menudo lugares brutales para los propios monos. A medida que fue haciéndose mayor, los experimentos de Harlow se volvieron más crueles, y con razón se convirtió en blanco de las críticas del movimiento de liberación animal. A muchos de los que ayudaron en estos últimos experimentos la experiencia les pareció desoladora.

Para saber más detalles personales de Harlow –su divorcio, la muerte de su segunda mujer, su segundo matrimonio con su primera mujer, sus problemas con el alcohol y la calidad de su paternidad– puedes leer el libro de Deborah Blum Love at Goon Park: Harry Harlow and the Science of Affection (‘el amor en el parque del matón: Harry Harlow y la ciencia del cariño’) (2003). El título procede de un apodo dado al laboratorio de Harlow en la Universidad de

Wisconsin, cuya dirección era 600 N. Park, que podía leerse fácilmente como «Goon Park» (el parque del matón). Muchos pensaron que el nombre era apropiado, pues con sus puntos de vista antifeministas, su famosa franqueza y su reputación de despiadado como experimentador, Harlow adquirió fama de ser un tipo espantoso.

Harry Harlow

Nacido como Harry Israel en Fairfield (Iowa) en 1905, Harlow fue un niño ambicioso cuya inteligencia le hizo conseguir una plaza en la Universidad Standford. Logró una licenciatura y un doctorado, y a la edad de veinticinco años fue nombrado para un puesto en la Universidad de Wisconsin. Durante esta época cambió su apellido Israel, pues aunque él era episcopaliano, le dijeron que el antisemitismo afectaría su carrera. Harlow pronto estableció un laboratorio de psicología de los primates, y trabajó con el investigador del cociente intelectual Lewis Terman, y también con Abraham Maslow.

Harlow permaneció en la Universidad de Wisconsin durante la mayor parte de su carrera, y fue profesor investigador en psicología del centro George Carey Comstock hasta 1974. Pasó una temporada como jefe de la División de Investigación en Recursos Humanos del Ejército de los Estados Unidos y fue conferenciante en las universidades Cornell y del Noroeste, entre otras. En 1972 recibió la medalla de oro de la Asociación Estadounidense de Psicología, y en 1974 se trasladó a Tucson para ser profesor honorario en la Universidad de Arizona.

Su primera esposa, Clara Mears, trabajó con él en la investigación sobre primates, pero se divorciaron en 1946. Más tarde, Harlow contrajo matrimonio con Margaret Kuenne (Marlow), y un año después de la muerte de esta, en 1970, se volvió a casar con Clara Mears. Tuvieron tres hijos y una hija. Harlow murió en 1981.

1967

Yo estoy bien, tú estás bien

El objetivo de este libro no es solo presentar nuevos datos, sino también ofrecer una respuesta a la pregunta de por qué las personas no viven tan bien como ya saben hacerlo. Pueden saber que los expertos tienen mucho que decir sobre la conducta humana, pero este conocimiento no parece haber tenido el más mínimo efecto sobre sus resacas, sobre sus separaciones matrimoniales

o sobre sus estrafalarios hijos.

Cuando entendemos las posiciones y los juegos, la libertad de respuesta comienza a surgir como una posibilidad real.

-

En resumen

Si nos hiciésemos más conscientes de nuestras reacciones encadenadas y nuestros patrones de comportamiento, podríamos empezar a ser verdaderamente libres en nuestras vidas.

Obras relacionadas

Eric Berne: Juegos en que participamos

Anna Freud: El yo y los mecanismos de defensa

Karen Horney: Nuestros conflictos interiores

-

Capítulo 28

THOMAS A. HARRIS

Se sabe que un libro se ha convertido en un clásico cuando lo ves en las series cómicas de la televisión. En un episodio de Seinfeld , Jerry Seinfeld abre la puerta de su piso para encontrar al caso perdido George Costanza tumbado en el sofá leyendo I'm OK - You're OK (Yo estoy bien, tú estás bien) . Para Jerry, leer un libro de autoayuda con un título tonto no es más que otra prueba de que su amigo es un fracasado.

Yo estoy bien, tú estás bien fue, ciertamente, un símbolo del boom de la psicología pop de los años sesenta y setenta. El libro tuvo una enorme demanda, y actualmente está ubicado cómodamente en el panteón de los títulos que han vendido más de diez millones de ejemplares. Pero ¿qué indican las cifras de ventas? Un montón de libros horteras se vendieron en esa época. Lo que diferencia a Yo estoy bien, tú estás bien es que todavía se lee y se utiliza.

Tu familia mental: Padre, Adulto, Niño

Para entender el éxito del libro de Harris, tenemos que observar la estela trazada por su mentor, Eric Berne, en Juegos en que participamos. Harris empleó la obra de Berne como base de la suya, pero en lugar de analizar los juegos comunicativos, se centró en el concepto de Berne de las tres voces interiores que nos hablan todo el rato bajo la forma de unos caracteres arquetípicos: el Padre, el Adulto y el Niño. Todos nosotros tenemos «un banco de datos» de las figuras del Padre, el Adulto o el Niño que guían nuestros pensamientos y nuestras decisiones, y Harris creía que el análisis transaccional liberaría al Adulto, la voz que razona.

El Adulto evita que nos veamos secuestrados por una obediencia irreflexiva (el Niño) o por hábitos o prejuicios enraizados (el Padre), con lo cual nos deja un vestigio de libertad. El Adulto representa la objetividad que inspiró la afirmación de Sócrates «No vale la pena vivir una vida que no sometamos a examen». Es la voz razonante, moral, que nos hace crecer, comprobando la información del Niño o del Padre para ver si es apropiada en una determinada situación. Podemos sentir que nos enfurecemos cuando el recepcionista del hotel se confunde con nuestra reserva, pero en lugar de eso elegimos aceptarlo de momento, pensando que es mejor permanecer en calma si queremos una solución positiva.

Harris incluye muchos ejemplos de conversaciones mantenidas por personas atrapadas en los patrones del Niño o del Padre, y muestra lo difícil que es eliminar el racismo o cualquier tipo de prejuicio cuando no se tiene conciencia de los patrones bajo los que se funciona.

Lo que cuesta estar «bien»

¿Qué significa en realidad la formulación del título, «yo estoy bien, tú estás bien»? Harris observó que los niños, por su menor poder en un mundo de adultos, aprenden «yo no estoy bien, mientras que tú, al ser un adulto, estás bien». Todo niño lo aprende, incluso si tiene una infancia feliz, y muchos adultos se limitan a dar la vuelta a esta decisión fundamental después de que fallezcan sus padres, y la perpetúan de modo opuesto con sus propios hijos. Ahora bien, la buena noticia es que una vez que somos conscientes de que fue una decisión, podemos decidir sustituirla por un modo de ser relajado que nos agrade.

El sentir que «yo estoy bien, tú estás bien» no es algo que ocurra por sí solo. Podemos experimentarlo a veces, pero para que arraigue más o menos ha de ser una decisión consciente (no solo un sentimiento), basada en la fe en las personas en general. Se parece un poco al concepto cristiano de la gracia; esto es, la aceptación total de nosotros y de los demás. Desde esta actitud también podemos ver mejor más allá de la conducta de Padre o de Niño de otra persona, incluso si esa conducta resulta ofensiva. Alcanzamos un nivel en el que no esperamos que las relaciones nos hagan felices, pues sabemos que el «yo estoy bien, tú estás bien» es cierto, aunque no nos resulte evidente.

Le llamemos Superego, el Adulto o, en terminología de la nueva era, el «Yo superior», la voluntad de permitir que nuestra voz interior pase al frente forma parte del desarrollo de cualquier ser humano. Yo estoy bien, tú estás bien nos ofrece una clave para salir de la prisión mental en la que quizás ni siquiera sepamos que habitamos. A menudo es más satisfactorio, y ciertamente más fácil, participar en los juegos, estar a la defensiva o seguir con los prejuicios, y en nuestra sociedad podemos ser considerados personas con éxito aunque esencialmente sigamos en el modo Niño toda nuestra vida; al hacer eso, consideramos a todas las personas como objetos que o nos ayudarán o se opondrán a nuestros objetivos. Las personas verdaderamente exitosas, por el contrario, asumen que los otros son semejantes de los que pueden aprender cosas valiosas.

Comentarios finales

Aunque la obra de Berne sobre el análisis transaccional puede ser un mejor libro, la obra de Harris Yo estoy bien, tú estás bien se convirtió en un enorme éxito de ventas, y una de las razones principales es probablemente el empleo del marco, fácil de entender, que distingue entre Padre, Adulto y Niño. Los términos pueden parecer un poco tontos, pero en realidad equivalen a la trinidad original de Freud, consistente en el superego, el ego y el ello, los elementos básicos que Freud manejó para comprender la conducta humana. Aunque se trata de un libro de psicología popular, Harris no trató de vulgarizar esos elementos para que resultaran atractivos a todo el mundo. Cita con soltura a figuras como Emerson, Whitman, Platón y Freud, suponiendo que si los lectores no conocen a tales personajes, deberían hacerlo.

Aunque la denominación análisis transaccional nunca será de andar por casa, tiene un verdadero valor al hacernos conscientes de nuestros patrones conductuales negativos y normalmente inconscientes. Dada su nat

uraleza de «hágalo usted mismo», los psiquiatras de la corriente dominante nunca le prestaron mucha atención, pese a lo cual ha llegado a formar parte de la caja de herramientas de psicólogos y consejeros que necesitan técnicas funcionales para inducir cambios.

El análisis transaccional se ha abierto paso incluso en el terreno de la ficción. James Redfield reconoció a Harris y Berne como influencias cruciales al escribir uno de los libros más vendidos de los años noventa, Las nueve revelaciones. Los «dramas de control» que sus personajes adoptan y de los que pretenden liberarse están claramente basados en los juegos y las actitudes del análisis transaccional; la supervivencia de los personajes del libro –y en verdad la evolución de la raza humana– se hacen depender de su capacidad de ver más allá de estas reacciones automáticas.

Thomas A. Harris

Harris nació en Texas en 1910. Fue a la facultad de medicina de la Universidad del Temple, ubicada en Filadelfia, y en 1942 comenzó su formación psiquiátrica en Washington DC, en el Hospital Santa Isabel. Fue psiquiatra de la Marina estadounidense durante varios años, y estaba en Pearl Harbor cuando fue atacado. Más tarde pasó a ser el director de la División de Psiquiatría de la Marina.

Después de la guerra, Harris logró un puesto como profesor en la Universidad de Arkansas, y por un tiempo fue un alto funcionario en el campo de la salud mental. Inició la práctica privada como psiquiatra en Sacramento (California) en 1956, y fue director de la Asociación Internacional de Análisis Transaccional. Publicó una secuela del libro, Staying OK, con su esposa, Amy Bjork Harris, en 1985 (Para estar siempre bien, 1987). Harris murió en 1995.

1951

El verdadero creyente

Un movimiento de masas en ascenso atrae y mantiene a los seguidores no por su doctrina y sus promesas, sino por el refugio que ofrece ante las ansiedades, el vacío y la falta de significado de una existencia individual.

A los movimientos de masas se les suele acusar de dopar a sus seguidores con esperanzas de futuro mientras los engañan respecto al disfrute del presente. Ahora bien, para el frustrado, el presente está irremediablemente echado a perder. Las comodidades y los placeres no pueden llenarle.

Ningún contenido o bienestar auténtico puede aparecer en su mente,

a no ser que surja de la esperanza.

-

En resumen

A veces nos involucramos en las grandes causas para no responsabilizarnos por nuestras vidas y a fin de huir de la banalidad o del sufrimiento del presente.

Obras relacionadas

Albert Bandura: Autoeficacia

Viktor Frankl: La voluntad de sentido

-

Capítulo 29

ERIC HOFFER

Si alguna vez has conocido a alguien que se haya metido en una secta, se haya convertido a una religión o se haya volcado en un movimiento político –y en el proceso daba la impresión de que perdía su identidad–, este libro puede ofrecerte una buena explicación de cómo puede ocurrir eso. Siendo obra de un aficionado –el trabajo diario de Hoffer era cargar y descargar barcos en el muelle de San Francisco–, The True Believer: Thoughts on the Nature of Mass Movements (El verdadero creyente: sobre el fanatismo y los movimientos sociales) constituye una convincente incursión en los movimientos de masas y su poder para configurar mentes; nos muestra cómo el hambre espiritual lleva a la gente a echar por la borda a sus antiguos yoes para convertirse en parte de algo aparentemente más grande y más glorioso.

El libro tuvo un sentido especial cuando se publicó después de la Segunda Guerra Mundial, dados los estragos que un solo movimiento –el nazismo– había causado en toda Europa, pero la obra de Hoffer es atemporal en sus observaciones de la psicología de la identificación grupal y en las razones que hacen que la gente está tan dispuesta a morir por una causa. Prácticamente todo lo que escribió podría aplicarse a los terroristas y suicidas cargados de bombas de hoy en día. Aunque tiene ya más de medio siglo, El verdadero creyente no podría estar más de actualidad.

El deseo de transformación

¿Por qué son tan poderosos los movimientos de masas? Porque están llenos de fervor, sugiere Hoffer. Los movimientos políticos potentes siempre tienen algún fervor religioso dirigido hacia ellos. La Revolución francesa fue realmente una nueva religión, en que el dogma y los rituales de la Iglesia fueron sustituidos por otros parecidos, dirigidos hacia el Estado. Lo mismo sucedió con la revolución bolchevique y la revolución nazi: «El martillo y la hoz, y la esvástica, están en un mismo grupo, junto con la cruz», observó Hoffer.

Aquellos que forman las filas de las primeras etapas de un movimiento revolucionario están intentando un cambio radical en sus vidas. Los líderes de los movimientos de masas lo saben y por tanto hacen todo lo posible por «encender y avivar una esperanza extravagante». No prometen un cambio gradual, progresivo, sino un cambio total en la existencia del creyente.

La gente normalmente se afilia a una organización por razones de interés propio –para avanzar o beneficiarse de algún modo–. Quienes se unen a un movimiento de masas revolucionario, por el contrario, lo hacen «para liberarse de un yo indeseado». Si no estamos contentos con quienes somos, en un movimiento de masas esto no importa ya, pues el yo es irrelevante en comparación con la «causa sagrada» más grande del movimiento. Allí donde la gente antes experimentaba solamente frustración y ausencia de sentido en su existencia individual, ahora está orgullosa, tiene un fin, confianza y esperanza. «La fe en una causa sagrada es en gran medida un sustituto de la fe perdida en uno mismo», escribió Hoffer. Ahora bien, este deseo de perder el sentido de individualidad paradójicamente produce una gran autoestima y un sentimiento de valor.

Otros candidatos

¿Quién más es susceptible de unirse a un movimiento de masas? En su capítulo sobre conversos potenciales, Hoffer observaba que los muy pobres no son buenos candidatos. Están demasiado ocupados en sobrevivir como para interesarse en algún ideal sublime. Son, más bien, quienes tienen un poco más, quienes han abierto sus ojos a cosas más grandes, los que con más probabilidad pueden verse arrastrados. Hoffer observó: «Nuestra frustración es mayor cuando tenemos mucho y queremos más que cuando no tenemos nada y queremos algo. Estamos menos satisfechos cuando nos faltan muchas cosas que cuando nos parece que solo nos falta una».

La gente se une a los movimientos de masas por un sentido de pertenencia y camaradería, un sentimiento que tan a menudo está ausente en una sociedad económicamente liberal y competitiva. Puede ser que estas personas estén, sencillamente, muy aburridas. Hitler, observaba Hoffer, fue financiado por las viudas de algunos de los grandes empresarios de Alemania, cuyas diversiones y cuyo entusiasmo habituales ya no las satisfacían. La posibilidad de sumarse a una causa y a su gran líder es embriagadora, y sustituye incluso a distracciones fiables como la familia y el trabajo. Ciertamente, Hoffer insistía en el hecho curioso de que a menudo es la gente que tiene oportunidades ilimitadas la que es atraída a los movimientos de masas.

Finalmente, un movimiento atraerá a aquellos a quienes les desagrada responsabilizarse de sus vidas. Los jóvenes nazis querían liberarse de la carga de tener que tomar decisiones y construir lentamente una existencia adulta como habían hecho sus padres. Mucho más atractivas eran las simples promesas de gloria del Tercer Reich. Se sorprendieron cuando, como perdedores de la guerra, se suponía que tenían que sentirse responsables de lo ocurrido, pues en sus mentes era precisamente a la responsabilidad a lo que habían renunciado entre la pompa del nuevo régimen.

Por qué la gente muere por una causa

La promesa que ofrecen los movimientos de masas de un nuevo mundo radicalmente mejor permite a la gente desentenderse de las inhibiciones morales habituales. El fin sagrado y glorioso justifica cualquier medio, y los creyentes harán cosas horribles a otros seres humanos con el fin de crear su paraíso. Hoffer nos avisó de que fuéramos muy cuidadosos «cuando las esperanzas y los sueños andan sueltos por las calles». Generalmente preceden a algún tipo de desastre.

Para el no creyente, el autosacrificio de un mártir, un piloto kamikaze o un suicida cargado de bombas parece totalmente irracional. Sin embargo, si nuestra vida actual se considera carente de sentido, y nuestra fe en el movimiento es tan elevada, no sería un salto tan grande morir por dicho movimiento. Antes de que los individuos lleguen a este punto decisivo, decía Hoffer, se tienen que haber desprendido del sentido de su propia individualidad. Totalmente absorbidos por el cuerpo colectivo, no son ya las mismas personas que los amigos y la familia habían conocido, sino solo los representantes de una gente, un partido, una tribu.

Para el verdadero creyente, los no creyentes son débiles, corruptos, carentes de coraje o decadentes. La idea de su propia pureza de intención les permite hacer cualquier cosa en nombre de esa noble intención –incluso entregar sus propias vidas–. Lo que otorga su poder al verdadero creyente es esta cerrazón mental, que puede incluso llegar a ser una verdadera ceguera. Si el mundo es negro y blanco, entonces la acción es clara. Solo los de mente abierta tienen que enfrentarse a sorpresas o contradicciones.

Comentarios finales

Una de las ideas de Hoffer era que «lo que no es» constituye siempre un fuerza motivadora más poderosa que «lo que es». Mientras que para mejorar su suerte la persona corriente trabajará a partir de lo que ya tiene, el verdadero creyente no está satisfecho a menos que esté en proceso de construir todo un mundo nuevo. Este odio del presente ha hecho un daño terrible, pero por otra parte, el derrocamiento de muchos tipos de tiranías no habría sido posible sin aquellos que soñaron con algo mejor y lucharon por ello, aquellos que estuvieron dispuestos a desencadenar una revolución sangrienta a causa de ideales como la libertad y la igualdad. Para bien o para mal, se podría decir que los fanáticos han construido nuestro mundo.

El verdadero creyente no trata solo de movimientos de masas. Es una obra de filosofía con agudas aportaciones acerca de la naturaleza humana y apenas contiene una palabra o una frase superfluas. El libro es también un gran ejemplo de por qué las cuestiones acerca de la motivación y la acción humana no deberían dejarse solamente en manos de los psicólogos.

Eric Hoffer

Nacido en Nueva York en 1902, hijo de un ebanista inmigrante, Hoffer creció hablando alemán e inglés. A los siete años se quedó ciego a consecuencia de una lesión en la cabeza y se perdió la mayor parte de los años escolares. A los quince años, sin intervención quirúrgica alguna, recobró milagrosamente la vista.

Sus padres murieron cuando él era adolescente. Heredó trescientos dólares y se trasladó a California. Ganándose la vida como peón y haciendo prospecciones de oro, Hoffer empleó su tiempo libre en leer todo lo que encontraba, desde Montaigne hasta el Mein Kampf de Hitler. Durante muchos años trabajó como estibador en San Francisco, y no dejó de trabajar como obrero hasta 1941.

El verdadero creyente otorgó a Hoffer una cierta fama, y dedicó la segunda parte de su vida a escribir. Otros libros suyos son The Passionate State of Mind and Other Aphorisms (1954) (‘el estado apasionado de la mente y otros aforismos’), The Ordeal of Change (1963) (‘el suplicio del cambio’), The Temper of Our Time (1967) (‘el carácter de nuestro tiempo’), Reflections on the Human Condition (1973) (‘reflexiones sobre la condición humana’) e In Our Time (1976) (‘en nuestro tiempo’). Publicó también un diario de su vida en los muelles y una autobiografía, Truth Imagined (‘la verdad imaginada’), que salió a la venta después de su fallecimiento. El año en que murió, 1983, Hoffer fue condecorado con la Medalla Presidencial de la Libertad por Ronald Reagan.

1945

Nuestros conflictos interiores

Vivir con conflictos no resueltos implica ante todo un derroche devastador de energías humanas, ocasionado no solo por los conflictos en sí, sino también

por todos los tortuosos intentos de eliminarlos.

A veces las personas neuróticas muestran una curiosa firmeza de propósito: los hombres pueden sacrificarlo todo, incluso su propia dignidad, a su ambición; las mujeres pueden no necesitar nada más que amor; los padres pueden dedicar todo su interés a sus hijos. Tales personas dan la impresión de un gran entusiasmo. Pero, como hemos demostrado, en realidad están persiguiendo un espejismo que parece ofrecer una solución a sus conflictos. Ese entusiasmo tiene más que ver con la desesperación que con la integración.

-

En resumen

Las tendencias neuróticas que pudimos adquirir en la infancia ya no son necesarias. Si las abandonamos podremos realizar todo nuestro potencial.

Obras relacionadas

Alfred Adler: Comprensión de la naturaleza humana

Anna Freud: El yo y los mecanismos de defensa

Stephen Grosz: La mujer que no quería amar y otras historias sobre el inconsciente

R. D. Laing: El yo dividido

Abraham Maslow: La personalidad creadora

Carl Rogers: El proceso de convertirse en persona

-

Capítulo 30

KAREN HORNEY

Karen Danielsen estaba en plena adolescencia cuando Sigmund Freud escribió La interpretación de los sueños . Más tarde sería célebre por «feminizar» el bastión masculino del psicoanálisis, pero tuvieron que pasar treinta y cinco años para que publicase su primer libro. Entretanto, se casó, tuvo tres hijos y obtuvo un doctorado.

Karen Horney, como después se llamó, disintió de Freud en algunos puntos importantes. Al refutar algunas de sus ideas, como la de «envidia del pene», y quitar importancia en general a la supremacía de la motivación sexual, posiblemente dio más sentido al psicoanálisis. Además, al mostrar cómo las mujeres eran vulnerables a las neurosis causadas por expectativas culturales irreales, se ganó la merecida fama de ser la primera psicoanalista feminista.

Horney se desmarcó del dogma freudiano diciendo que la gente no siempre tenía que ser prisionera de su propia mente inconsciente ni de su pasado. Quería encontrar la raíz de los problemas psicológicos, pero los consideraba en gran medida un problema actual que podía sanarse. Sus perfiles de los tipos neuróticos, tan simples y elegantes, han ejercido una influencia significativa en la práctica terapéutica moderna, y su enfoque interpersonal, así como su énfasis en destapar el «yo auténtico» –con todo su potencial–, influyeron de forma importante en la psicología humanista de Carl Rogers y Abraham Maslow. Finalmente, Horney quiso hacer el proceso del análisis lo suficientemente comprensible como para que la gente pudiera analizarse a sí misma. En esto se adelantó tanto a la terapia cognitiva como al movimiento de autoayuda.

Our Inner Conflicts: A Constructive Theory of Neurosis (Nuestros conflictos interiores: una teoría constructiva sobre la neurosis) fue concebido como un libro para el gran público. Aunque las neurosis graves debían ser tratadas por terapeutas bien formados, Horney también creía que «con esfuerzo incansable podemos recorrer un largo trecho hacia la resolución de nuestros conflictos por

nosotros mismos». Puede decirse, por tanto, que se trata de un libro de autoayuda, pero muy sutil y basado en cuarenta años de aguda observación de las defensas de la mente. Sin duda, serás una persona realmente excepcional si no encuentras al menos una parte de ti mismo en las descripciones que Horney lleva a cabo de las tres tendencias neuróticas.

Conflictos y contradicciones

Según Horney, todos los síntomas neuróticos indican un conflicto más profundo que está sin resolver. Aunque los síntomas provocan dificultades para la persona en la vida real, lo que verdaderamente produce depresión, ansiedad, inercia, indecisión, apego excesivo, sobredependencia, etc., es el conflicto. Un conflicto supone contradicciones que la persona, generalmente, no puede ver. Por ejemplo:

Alguien que cree haber sufrido una grave afrenta por calumnias, cuando en realidad no ha existido tal cosa.

Alguien que aparentemente valora la amistad de otro, pero sin embargo le roba.

Una mujer que dice adorar a sus hijos, pero olvida sus cumpleaños.

Una joven cuyo principal deseo es casarse, pero evita el contacto con los hombres.

Una persona indulgente y tolerante con los demás, pero muy severa consigo misma.

Cosas como estas, que no «encajan», indican una personalidad dividida. Respecto a la madre antes mencionada, Horney comenta que quizás estaba «más dedicada a su ideal de ser una buena madre que a los propios hijos». O quizás tenía una tendencia sádica inconsciente hacia la frustración de la alegría de sus hijos. La cuestión es que un asunto externo a menudo puede indicar un conflicto más profundo. Piénsese en un matrimonio en el que surgen discusiones por cosas insignificantes. ¿El verdadero problema es el tema de las discusiones o alguna dinámica subyacente?

Cómo se desarrollan los conflictos

Freud creía que nuestros conflictos internos tienen que ver con impulsos instintivos que chocan con la conciencia «civilizada», una situación que nunca podríamos cambiar. Pero Horney pensaba que nuestra agitación interna se produce a través de nociones en conflicto acerca de lo que realmente queremos.

Por ejemplo, los niños que crecen en un entorno familiar hostil quieren amor como todos los demás, pero se sienten obligados a volverse agresivos para salir adelante. Cuando se hacen adultos, estas necesidades genuinas entran en conflicto con la necesidad neurótica de controlar las situaciones y a la gente. La persona que, en su neurosis, se sienten impulsados a ser, es la misma personalidad que nunca les ofrecerá lo que verdaderamente quieren ser, lo cual es algo trágico. Las conductas que han adoptado se convierten en su personalidad, pero se trata de una personalidad dividida.

Más que a causa de «la envidia del pene» o del «complejo de Edipo», Horney creía que las neurosis del adulto proceden de factores más básicos, como falta de guía, atención o respeto hacia el niño, o bien ausencia de amor, amor reprimido, amor condicional, normas contradictorias, aislamiento respecto de los otros niños, un ambiente hostil o dominante, etc. En todos estos casos, los niños sienten que tienen que compensar su inseguridad de algún modo, y desarrollan estrategias o «rasgos neuróticos» que llevan consigo hasta la edad adulta. Llevada a su extremo, la neurosis termina creando caracteres como «el doctor Jekyll y Mr. Hyde», internamente divididos, aunque trágicamente inconscientes de la división.

Horney identificó tres rasgos neuróticos básicos: el ir hacia la gente, el ir contra la gente y el alejarse de la gente.

Ir hacia la gente

Este tipo de persona experimentó sentimientos de aislamiento o de miedo en la infancia, y en consecuencia intentó ganarse el afecto de los otros miembros de la familia para sentirse segura. Después de varios años de berrinches, estos individuos generalmente se volvieron «amables» y dóciles: encontraron una estrategia más adecuada para lograr lo que querían.

De adultos, su necesidad de afecto y aprobación se manifiesta como una profunda necesidad de tener un amigo, un amante, un marido o una esposa que «cumpla todas las expectativas de la vida». La necesidad compulsiva de «asegurarse» a su compañero se manifiesta independientemente de cuáles sean los sentimientos de la otra persona hacia ellos. Los otros parecen «animales extraños y amenazadores» que han de conquistarse. Siendo sumisos, solícitos, sensibles y dependientes (la otra persona puede sentir que se ve «abrumada por las atenciones»), este tipo de individuos encuentran una manera efectiva de establecer conexiones y, por tanto, de sentirse seguros. Cómo sea la otra persona no les interesa demasiado en realidad –en el fondo es posible que ni siquiera les guste la gente–; lo que más les importa es verse aceptados, queridos, guiados y cuidados. Aunque, en última instancia, la necesidad de pertenencia conduce a juicios erróneos acerca de los otros.

El hecho de que para estos individuos sea un tabú el mostrarse asertivos o críticos genera en ellos un sentimiento de «pobrecito de mí» que progresivamente los va debilitando. Paradójicamente, cuando de manera ocasional se aventuran a ser agresivos o desapegados, a veces parecen de repente más agradables. Al fin y al cabo, sus tendencias agresivas no han sido eliminadas; solo han sido reprimidas.

Ir contra la gente

En la infancia, las personas que presentan este rasgo crecieron con un entorno familiar hostil, y eligieron combatirlo por medio de la rebelión. Empezaron a desconfiar de las intenciones y motivaciones de quienes tenían alrededor.

Los adultos pertenecientes a este tipo creen que el mundo es básicamente un lugar hostil, pero pueden haber adquirido «un barniz de cortesía sofisticada, imparcialidad y compañerismo». Son benévolos mientras los otros se sometan a sus órdenes. Tan temerosos y ansiosos como el tipo sumiso, en lugar de elegir «pertenecer» como defensa contra el sentimiento de desamparo, eligen el sendero de «cada uno para sí mismo». Les disgusta la debilidad, especialmente en ellos mismos, y generalmente persiguen el éxito, el prestigio o el reconocimiento.

«No confíes en nadie y nunca bajes la guardia» podría ser su lema. Tal interés extremo en uno mismo puede acarrear explotación y control sobre los otros.

Alejarse de la gente

En lugar de querer pertenecer o de luchar, en la infancia este tipo se sintió demasiado cerca de los que le rodeaban e intentó crear distancia entre él y su familia, y se retiró a un mundo secreto de juguetes, de libros o de deseos para el futuro.

De adultos, tienen una necesidad neurótica de desapego respecto del mundo que es muy distinta de un deseo genuino de soledad, o un deseo de no implicarse emocionalmente con nadie, ni en el amor ni en el conflicto. Los individuos de este grupo pueden llevarse bien con otras personas superficialmente, mientras no penetren en su «círculo mágico», y pueden vivir de manera muy simple para no tener que trabajar en serio para otros y perder así el control de sus vidas. Capaces de vivir en un «espléndido aislamiento» debido a un sentimiento de superioridad sobre los otros y a un convencimiento de su singularidad, los aterra que los obliguen a unirse a un grupo, tener que volverse gregarios o participar en conversaciones intrascendentes en una fiesta.

Junto a estos rasgos se dan unas ansias de intimidad e independencia, y un odio hacia todo lo que signifique coerción u obligación, como el matrimonio o la deuda financiera. Cuando más felices son tales personas es cuando son plenamente amadas por alguien sin que ellas tengan demasiadas obligaciones hacia esa persona. Su naturaleza desapegada implica un entumecimiento en cuanto a lo que sienten en relación con algo, lo que a menudo les lleva a ser tremendamente indecisos.

Todo niño o adulto sano puede expresar todas las tendencias antes mencionadas en alguna medida, deseando armónicamente pertenecer, luchar o estar solo en momentos apropiados. Cuando la persona se vuelve neurótica es cuando no se trata ya de elecciones, sino de compulsiones. Esta es la tragedia de la neurosis: que elimina la libertad, haciendo que la gente manifieste su tendencia sin importar cuál sea la situación.

Tendencia a la dependencia

El intenso trabajo de represión, exteriorización de sentimientos (evitar el autoexamen) y la idealización de una cierta imagen de sí mismo supone una enorme cantidad de energía, de modo que el individuo realmente «se pierde de vista a sí mismo». Con esta pérdida, las otras personas paradójicamente se vuelven más importantes y más poderosas para la valoración que hace el individuo de sí mismo; su opinión adquiere un «poder inmenso». En resumen, este egocentrismo extremo de la persona neurótica conduce, paradójicamente, a la pérdida del yo y a depender de los demás.

El espíritu competitivo de la civilización moderna, escribió Horney, es un terreno fértil para las neurosis, porque el hincapié en el éxito y el logro da a la gente que tiene una imagen débil de sí misma la oportunidad de compensarlo volviéndose «eminente». Ella indicó que «la rebelión ciega, el ansia ciega de destacar y la necesidad ciega de mantenerse alejado de los otros son formas de dependencia».

Las personas psicológicamente sanas no se guían por ninguno de estos motivos. Sus motivaciones consisten más bien en expresar sus talentos más plenamente, realizar una contribución sólida en un área de trabajo que les interesa en gran medida, o amar más profundamente. Están inspiradas por la posibilidad de integración, no arrastradas por la desesperación.

Comentarios finales

La idea de Horney de la persona «entusiasta» que está totalmente en contacto con su yo verdadero no es diferente de la persona «autorrealizada» de Abraham Maslow o de la noción de Carl Rogers acerca del «proceso de convertirse en persona». Para resumir su filosofía, Horney cita al psicólogo John Macmurray: «¿Qué otro sentido puede tener nuestra existencia que ser nosotros plena y completamente?». Ella creía que todos somos personas poderosas. Nuestra tendencia neurótica es solo una máscara que nos ponemos para no mostrar nuestro verdadero yo, pero en casi todos los casos ya no es necesaria. Podemos reivindicar un yo sumiso, agresivo o desapegado, pero abandonando la conducta compulsiva que creemos que nos protegerá del daño imaginado.

Si bien localizaba los orígenes de nuestros conflictos internos en la infancia, al mismo tiempo Horney hizo que la gente aceptara las dimensiones presentes de su tendencia neurótica o su complejo neurótico, de modo que no se pudieran ocultar tras una actitud de «soy así por culpa de lo que me sucedió». Al hacerles afrontar tales verdades llevó a muchos lectores a la causa raíz de sus problemas.

Nuestros conflictos interiores está bien escrito, es fácil de entender y contiene muchas aportaciones sobre la naturaleza humana. El optimismo de Horney acerca de la posibilidad de cambiar es también muy alentador.

Karen Horney

Karen Danielsen nació en Hamburgo (Alemania) en 1885. Su padre Berndt era capitán de barco y luterano estricto. Sus padres se divorciaron en 1904, y dos años más tarde, la ambiciosa e inteligente Karen entró en la Facultad de Medicina de la Universidad de Berlín. No tardó en casarse con el acomodado Oscar Horney, con quien tuvo tres hijas.

Desde 1914 hasta 1918 estudió psiquiatría y se sometió a psicoanálisis –tuvo sesiones con Karl Abraham–. Comenzó a enseñar en el Instituto Psicoanalítico de Berlín, del que fue miembro fundador, y participó en los principales congresos y debates sobre psicoanálisis. En 1923 la empresa de su marido quebró y él cayó enfermo. Ese mismo año su querido hermano mayor murió de una infección. Estos sucesos la sumieron en una depresión.

En 1932, separada de su marido, Horney se trasladó a Estados Unidos con sus hijas, y aceptó un puesto en el Instituto Psicoanalítico de Chicago. Dos años más tarde se estableció en Nueva York; trabajó en el Instituto Psicoanalítico de esa ciudad y disfrutó de la compañía de otros intelectuales europeos, como el psicólogo Eric Fromm, con quien tuvo un romance. Su libro New Ways in Psychoanalysis (1939) (Nuevas perspectivas del psicoanálisis, 1973), en el que criticaba a Freud, la obligó a dimitir del Instituto, lo que la llevó a fundar el Instituto Estadounidense de Psicoanálisis.

Horney puso de relieve los factores sociales y culturales de la psicología en su libro The Neurotic Personality of Our Time (1937) (La personalidad neurótica de nuestro tiempo, 1974). Escribió, además, Self-Analysis (1942) (El autoanálisis, 1968) y Neurosis and Human Growth (1950) (‘neurosis y crecimiento humano’).

Hasta su muerte en 1952, Horney continuó enseñando y trabajando como terapeuta. Feminine Psychology (1967) (Psicología femenina, 1970), colección póstuma de ensayos, despertó un renovado interés en su obra.

1890

Principios de psicología

Así pues, la conciencia no parece cortada en trocitos. Palabras como cadena o tren no la describen adecuadamente tal como se presenta en un primer momento. No es algo articulado; es algo que fluye. Un río o una corriente son las metáforas que la describen de manera más natural. A partir de aquí,

cuando hablemos de ella, hablaremos de la corriente del pensamiento,

de la conciencia o de la vida subjetiva.

Lo único que la psicología tiene derecho a postular de entrada

es el hecho mismo del pensar.

El yo social más característico que el individuo puede tener está en la mente de la persona de la que está enamorado. La buena o mala fortuna de este yo produce la euforia y el abatimiento más intensos [...] Para su propia conciencia, en la medida en que este yo social fracasa en obtener reconocimiento,

el individuo no es; y cuando este yo es reconocido, la alegría

del individuo rebasa todos los límites.

-

En resumen

La psicología es la ciencia de la vida de la mente, es decir, la ciencia del yo.

-

Capítulo 31

WILLIAN JAMES

William James es en opinión de muchos el mayor filósofo norteamericano. También se le considera (junto con William Wundt) uno de los padres de la psicología moderna.

Antaño la psicología era un campo de estudio dentro de la filosofía, y James fue profesor de filosofía durante varios años. La distinción que él hacía entre los dos campos era esta: la psicología es la «ciencia de la vida mental»; esto es, la ciencia que estudia la actividad de mentes que se encuentran en cuerpos concretos, que existen en el tiempo y el espacio, que tienen pensamientos y sentimientos relacionados con el mundo físico en el que se encuentran. Por otra parte, las explicaciones de los pensamientos como el producto de alguna fuerza más profunda, como el alma o el ego, pertenecían al ámbito de la metafísica o la filosofía.

James consideraba este nuevo campo una ciencia natural que exige análisis de sentimientos, deseos, cogniciones, razonamientos y decisiones según sus propios rasgos y dinámicas, del mismo modo que se explicaría la construcción de una casa mirando sus piedras y sus ladrillos. Su elección de analizar los fenómenos de la psicología, más que alguna teoría que se ocultara detrás de ellos, hizo avanzar el tema considerablemente. James logró su objetivo de asentar la psicología sobre unos fundamentos científicos más sólidos.

James se deprimía con frecuencia y tenía una salud física frágil, por lo que tardó doce años en escribir The Principles of Psychology (Principios de psicología). En su Prefacio comentaba que «ha crecido hasta una extensión que nadie lamenta más que el propio escritor. Ciertamente hay que ser optimista para, en esta época llena de cosas, esperar tener muchos lectores de las mil cuatrocientas páginas salidas de la pluma del autor». Esta era la famosa versión completa del libro, en dos volúmenes. Pero James escribió también una versión condensada, conocida como el «Jimmy» por los estudiantes universitarios, que están

agradecidos de no tener que abordar el libro completo.

Dado su tamaño, sería osado intentar «resumir» la obra maestra de James. No obstante, analizaremos unos cuantos puntos que esperemos puedan dar una idea de su contenido.

Criaturas de hábitos

«Cuando miramos a las criaturas desde un punto de vista externo, una de las primeras cosas que nos sorprenden es que son manojos de hábitos», observaba James.

¿Qué son los hábitos exactamente? En su investigación sobre la fisiología del cerebro y del sistema nervioso, James concluía que se reducían a «descargas en los centros nerviosos» que implicaban un patrón de senderos reflejos que se van despertando uno tras otro. Una vez creado uno de estos senderos, resulta más fácil que la corriente nerviosa pase de nuevo por el mismo camino.

Ahora bien, James observaba una diferencia entre la conducta habitual de los animales y la de los humanos. Mientras que las acciones de la mayoría de los animales son automáticas y relativamente limitadas y simples, los humanos, a causa de nuestra gran variedad de deseos y necesidades, tenemos que formar conscientemente nuevos hábitos si queremos lograr ciertos resultados. El problema es que crear nuevos y buenos hábitos exige trabajo y constancia. James escribió que la clave para los buenos hábitos es actuar con determinación una vez que se ha tomado una decisión. Las acciones crean los efectos motores en nuestro sistema nervioso que convierten un deseo en un hábito; el cerebro tiene que «crecer» hacia nuestros deseos y el camino no se recorrerá a menos que la acción se lleve a cabo de forma repetida.

La clave, comentaba James, era convertir el sistema nervioso en aliado nuestro en lugar de que sea nuestro enemigo: «Así como llegamos a ser bebedores habituales a partir de beber en muchas ocasiones distintas, de la misma manera llegamos a ser santos moralmente, o autoridades y expertos en las esferas práctica y científica, mediante muchos actos independientes y muchas horas de trabajo». Aunque en ese momento no pensamos que importen tanto, nuestras acciones tomadas en su conjunto dan como resultado una poderosa integridad o un fracaso estrepitoso.

Ahora todo esto nos resulta muy familiar, pero buena parte del énfasis que ponen la psicología actual y los textos sobre desarrollo personal en que podemos

forjarnos unos hábitos positivos se remonta al pensamiento de James sobre este asunto.

Nosotros y el resto

La comprensión que tenía James de la psicología giraba alrededor del yo personal. Es decir, todos los discursos en torno al «pensamiento» y el «sentimiento» como conceptos abstractos no tenían mucho sentido en comparación con la realidad personal del «yo pienso» y «yo siento». Escribió que cada persona está separada de todas las demás por un muro –esto es, el cráneo que encierra el cerebro– y aventuró que el mundo está claramente dividido en dos mitades, nosotros en una parte y el resto del mundo en la otra:

Cada uno de nosotros producimos una gran división de todo el universo en dos mitades; y para cada uno de nosotros casi todo el interés se relaciona con una de las mitades [...] Cuando diga que todos denominamos las dos mitades con el mismo nombre, y que esos nombres son «yo» y «no yo» respectivamente, se verá inmediatamente lo que quiero decir.

Esta es una idea sencilla que, como muchos de los comentarios de James, roza la sabiduría popular. Ahora bien, esta idea reconoce que los individuos se interesan por la psicología no porque quieran estudiar principios generales del pensamiento y las emociones, sino porque quieren saber por qué ellos piensan y sienten como lo hacen.

La división del mundo en «yo» y «el resto» resulta un poco polémica, especialmente para quienes consideran que viven para los demás, aunque es la constitución misma de los seres humanos, en que hay un cerebro dentro de un cuerpo, que siempre mira afuera, al resto del mundo, lo que la convierte en un hecho.

La corriente de pensamiento

No solo cada uno de nosotros ve el mundo de manera diferente, sino que nuestra conciencia personal no es la misma de un día a otro, ni siquiera de una hora a la siguiente. Como dice James:

Percibimos las cosas de manera diferente según estemos dormidos o despiertos, tengamos hambre o estemos saciados, estemos bien o cansados; de manera diferente por la noche y por la mañana, en verano y en invierno, y sobre todo las vemos de manera diferente en la infancia, la edad adulta y la vejez [...] Las diferencias de sensibilidad se muestran con toda claridad en las distintas emociones que despiertan en nosotros las cosas de una época a otra [...] Lo que era brillante y estimulante se vuelve aburrido, insulso e inútil. El trino del pájaro es tedioso, la brisa es triste, el cielo apagado.

Observó que nunca podemos tener exactamente el mismo pensamiento más de una vez. Podemos mantener una ilusión de uniformidad, pero el hecho de que el mundo esté en constante cambio y la necesidad de reaccionar constantemente de manera distinta ante ello muestra que es imposible.

Con frecuencia nosotros mismos nos asombramos de las extrañas diferencias en nuestras sucesivas perspectivas de la misma cosa. Nos preguntamos cómo hemos sido capaces de opinar como lo hicimos el mes pasado sobre determinado asunto. Hemos ido más allá de la posibilidad de ese estado mental, aunque no sepamos cómo. De un año a otro vemos las cosas desde una nueva perspectiva. Y precisamente lo que nos hace humanos es este constante cambio, este perpetuo movimiento y luego la vuelta al equilibrio.

James observó también, en expresión afortunada que se hizo célebre, que el pensamiento es continuo, como una corriente. Usamos expresiones como el tren del pensamiento o una cadena de pensamientos, pero la verdadera naturaleza del pensamiento es el fluir. Advirtió que la transición entre el pensamiento de un objeto y el pensamiento de otro no tiene más de ruptura en el pensamiento que el nudo de una caña de bambú en la madera. Forma parte de la conciencia tanto como el nudo es parte del bambú.

Desde James, la ciencia de la psicología ha clasificado cada pensamiento, cada sentimiento y cada emoción en miles de categorías, lo cual constituye ciertamente la tarea de una ciencia. Pero la psicología haría bien en recordar que esta no es la realidad del ser consciente. La conciencia no es como el procesador de un ordenador. Estar vivo consiste más bien en experimentar un río de ideas, pensamientos y sentimientos que fluye constantemente.

El yo exitoso

James admitió que a veces había imaginado ser millonario, explorador o un donjuán, pero tenía que volver a la triste realidad de que debía asentarse en un yo. Ser muchas cosas sería demasiado contradictorio. Para ser efectivos en la vida, tenemos que elegir entre muchos personajes posibles, y «apostar por nuestra salvación» en ese yo. El inconveniente es que si apuestas por ser, pongamos por caso, un gran remero o un gran psicólogo, fracasar en esta ambición es un serio golpe a tu autoestima.

Si hay poca distancia entre nuestro potencial y nuestras realizaciones, estaremos satisfechos de nosotros mismos. James dio esta célebre fórmula de la autoestima:

$$\text{Autoestima} = \frac{\text{Éxito}}{\text{Pretensiones}}$$

Apuntó hacia una «levedad del corazón» cuando abandonamos la persecución de ciertas posibilidades o ilusiones que nunca alcanzaremos, como ser joven, delgado, músico o un deportista famoso. Cada ilusión, si es descartada, es una cosa menos que nos decepcionará, y algo menos que nos impedirá el verdadero éxito.

Comentarios finales

La focalización de James en el yo no nos parece destacable en la actualidad, dado que vivimos en una época muy individualista. Pero en la época en que él escribía, el tejido social era mucho más denso y el puesto que se tuviera en la sociedad era posiblemente mucho más importante que lo que pasaba por la cabeza de uno. Ahora bien, cuando tenemos en cuenta las restricciones que impuso en su propio tema, vemos que el pensamiento de James no podía haber tomado otro camino. Su definición de la psicología como la ciencia de la vida mental significaba que se ocupaba de la vida que hay dentro de los cerebros individuales –los pensamientos y los sentimientos de los individuos–. Es decir, no se ocupaba de la «mente humana» en general.

Mientras que los psicólogos del siglo XX que vinieron detrás de él quedaron apresados en modelos de la mente y la conducta más bien mecánicos, James describió la conciencia humana como la aurora boreal, las brillantes luces del norte, cuyo «equilibrio interno total cambia con cada pulsación». Ese poético don para la explicación hizo que no se encariñara con la rama de la psicología moderna centrada en ratones de laboratorio que recorren laberintos, sino que justamente su sensibilidad artística, su profundo conocimiento filosófico e incluso su apertura a las ideas místicas le permitieron ampliar las fronteras de su campo de estudio. Otros seguirían el laborioso trabajo de convertir la psicología en una ciencia, pero antes se necesitaba que un filósofo de su calibre dibujase un plano del territorio mental.

Mucho se ha dicho de la prosa viva y elegante de James, y es esta –más un tono personal, familiar, poco frecuente en esos tiempos– lo que hace que Principios de psicología se pueda seguir leyendo hoy en día. James a menudo se vio ensombrecido por su hermano novelista, pero William James podría haber sido también escritor en lugar de psicólogo. ¡Se ha dicho que Henry James era el psicólogo que escribió novelas y William James el novelista que escribió psicología!

Dicho esto, Principios de psicología no es fácil de leer, pues las partes buenas se encuentran en medio de largos pasajes que o son muy técnicos (por abarcar la

fisiología del cerebro y el sistema nervioso) o tratan de conceptos difíciles. El propio James sugirió que los lectores fueran saltando y leyendo lo que les interesara, más que tragarse todo el libro –viniendo de alguien que ayudó a establecer una ciencia, es una sugerencia humilde–.

William James

Nacido en la ciudad de Nueva York en 1842, hijo mayor de Henry y Mary James, William James disfrutó de una educación cómoda y cosmopolita en una familia de cinco hijos. Su adinerado padre estaba profundamente interesado en teología y misticismo, especialmente en los escritos de Emanuel Swedenborg. En 1855 la familia se trasladó a Europa, donde James asistió a escuelas en Francia, Alemania y Suiza; aprendió varios idiomas y visitó muchos de los museos europeos.

Al volver a los Estados Unidos en 1860, James estuvo un año y medio aprendiendo pintura con William Morris Hunt, pero decidió matricularse en la Universidad Harvard. Comenzó a estudiar Química, pero más tarde se cambió a Medicina. En 1865 se le ofreció la oportunidad de participar en una expedición científica con el conocido naturalista Louis Agassiz, pero sufrió una serie de problemas de salud; además, al encontrarse lejos de su familia por primera vez, padeció una terrible morriña y una fuerte depresión. En 1867 fue a Alemania, donde estudió Fisiología con Hermann von Helmholtz y descubrió a los pensadores y las ideas que estaban en boga por el nuevo campo de la psicología. Dos años más tarde, James volvió a Harvard, donde a los veintisiete años obtuvo finalmente su licenciatura en Medicina.

Durante los tres años siguientes sufrió una crisis emocional y fue incapaz de estudiar o trabajar adecuadamente. En 1872, a los treinta años, comenzó su primer trabajo como profesor de fisiología en Harvard. En 1875 comenzó a dar cursos de psicología y estableció también el primer laboratorio de psicología experimental en Estados Unidos. El año que comenzó a trabajar en The Principles of Psychology, 1878, se casó con Alice Howe Gibbons, una maestra de escuela de Boston. Tuvieron cinco hijos.

James conoció tanto a Sigmund Freud como a Carl Jung cuando estos visitaron Estados Unidos. Entre sus estudiantes famosos se cuentan el pedagogo John Dewey y el psicólogo Edward Thorndike. Entre sus escritos destacados están The Will to Believe (1897) (La voluntad de creer y otros ensayos de filosofía popular, 1922), The Varieties of Religious Experience (1902) (Las variedades de

la experiencia religiosa, 1988), y Pragmatism (1907) (Pragmatismo, 1923). (Existen ediciones actuales, en español, de todos estos títulos).

James falleció en el año 1910 en su casa de verano de New Hampshire.

1968

Los arquetipos y

lo inconsciente colectivo

Con el arquetipo del ánima entramos en el dominio de los dioses [...] Todo lo que el ánima toca se vuelve numinoso –incondicional, peligroso, tabú, mágico–. Ella es la serpiente en el paraíso del ser humano inocente que toma buenas decisiones y tiene incluso mejores intenciones. Ella proporciona las razones más convincentes para no fisgonear en el inconsciente, una ocupación que haría que se vinieran abajo nuestras inhibiciones morales y desataría fuerzas que más valdría haber dejado inconscientes y no haber molestado.

Los comprenda o no, el ser humano ha de seguir siendo consciente del mundo de los arquetipos, porque en él sigue formando parte de la naturaleza y sigue conectado a sus propias raíces. Una visión del mundo o un orden social que le separa de las imágenes primordiales de la vida no solo no es cultura, sino que se convierte cada vez más en una prisión o en un establo.

▪

En resumen

Nuestras mentes están conectadas con un nivel de conciencia mucho más profundo, el cual se expresa en términos de imágenes y mitos.

Obras relacionadas

Isabel Briggs Myers: Dones diferentes

Anna Freud: El yo y los mecanismos de defensa

Sigmund Freud: La interpretación de los sueños

-

Capítulo 32

CARL JUNG

¿P or qué los seres humanos primitivos llegaron a describir e interpretar los sucesos del mundo natural, por ejemplo el amanecer y la puesta de sol, las fases de la luna o las estaciones? Carl Jung creía que los fenómenos de la naturaleza no se reflejaron en cuentos de hadas y mitos como un modo de explicarlos físicamente. Más bien, el mundo externo se utilizaba para dar sentido al mundo interno.

En su época, observó Jung, este rico pozo de símbolos –el arte, la religión, la mitología– que durante miles de años ayudó a que la gente comprendiera los misterios de la vida se había tapado y había sido sustituido por la ciencia de la psicología. De lo que carecía la psicología, paradójicamente puesto que toma prestado el término griego antiguo, era de una comprensión de la psique o el yo en su sentido más amplio.

Para Jung, el objetivo de la vida era la «individuación» de este yo, una especie de unión de la mente consciente y la mente inconsciente de la persona para que su potencial original único pueda realizarse. Esta concepción más amplia del yo se basaba también en la idea de que los seres humanos son expresión de un nivel más profundo de la conciencia, que es universal. Para captar la singularidad de cada persona, paradójicamente tenemos que ir más allá del yo personal para entender el funcionamiento de la sabiduría colectiva más profunda.

El inconsciente colectivo

Jung admitió que la idea del inconsciente colectivo «pertenece al tipo de ideas que a la gente primero le parecen extrañas, pero que pronto llegan a hacerse suyas y a utilizar como conceptos familiares». Tuvo que defender la noción de inconsciente colectivo contra la acusación de misticismo. Pero observó también que la idea del inconsciente se consideró pura fantasía hasta que Freud señaló su existencia, y entonces se convirtió en parte de nuestra comprensión de por qué la gente piensa y actúa como lo hace. Freud había supuesto que el inconsciente era algo personal, contenido en un individuo. Jung, por otra parte, vio la mente inconsciente personal como situada encima del inconsciente colectivo –la parte heredada de la psique humana que no se desarrollaba a partir de la experiencia personal–.

El inconsciente colectivo se expresaba a través de arquetipos, formas de pensamiento o imágenes mentales que influían en los sentimientos y los actos de los individuos. La experiencia de los arquetipos a menudo hace caso omiso de las normas de la tradición o la cultura, lo que sugiere que son proyecciones innatas. Un recién nacido no es una tabla rasa, sino que viene preparado para percibir ciertos patrones y símbolos arquetípicos. Por eso los niños fantasean tanto, creía Jung: no han experimentado bastante la realidad como para anular el solaz que encuentran sus mentes en las imágenes arquetípicas.

Los arquetipos se han expresado en mitos y cuentos de hadas, y a escala personal en sueños y visiones. En el campo de la mitología se los llama motivos, y en antropología representaciones colectivas. El etnólogo alemán Adolf Bastian los llamaba pensamientos elementales o primordiales, los cuales veía expresados una y otra vez en las culturas de tribus y pueblos primitivos. Pero no tienen solamente interés antropológico; generalmente sin que lo sepamos, los arquetipos configuran las relaciones más importantes de nuestras vidas.

Arquetipos y complejos

Jung destacó una serie de arquetipos, entre ellos el ánima, la madre, la sombra, el niño, el anciano sabio, los espíritus de los cuentos de hadas y los malhechores que hallamos en los mitos y la historia. Veamos dos de estos:

El ánima

Ánima significa, en este contexto, 'alma con forma femenina'. En la mitología, se expresa como una sirena, una ninfa o cualquier forma que «fascina a los jóvenes y les chupa la vida». En los tiempos antiguos, el ánima se representaba como una diosa o como una bruja; es decir, como aspectos de lo femenino que estaban fuera del control de los hombres.

Cuando un hombre «proyecta» el aspecto femenino que hay dentro de su psique en una mujer real, esa mujer adquiere una importancia exagerada. El arquetipo se hace presente en la vida de un hombre a través de la obsesión o la fascinación que siente hacia una mujer, o la idealización que hace de ella. La mujer por sí misma no justifica realmente estas reacciones, pero actúa como la diana a la que el ánima del hombre se ha transferido. Por esto la pérdida de una relación puede ser tan devastadora para un hombre. Es la pérdida de una parte de sí mismo que ha mantenido fuera.

Siempre que hay un amor, una fantasía o una dependencia extremos, el ánima está en funcionamiento en ambos sexos. Esta no se preocupa por una vida ordenada, sino que quiere una experiencia intensa –quiere experimentar la vida, bajo cualquier forma–. El ánima, como todos los arquetipos, puede caer sobre nosotros como un destino. Puede entrar en nuestra vida o como algo maravilloso o como algo terrible. En cualquiera de esos modos, su objetivo es despertarnos. Reconocer el ánima quiere decir poner a un lado nuestras ideas racionales de cómo debería vivirse la vida, y en lugar de ello admitir, como dice Jung, que «La vida es absurda y está llena de sentido al mismo tiempo».

La madre

El arquetipo de la madre toma la forma de la propia madre, la abuela, la madrastra, la suegra, la enfermera o la institutriz. Puede representarse en madres metafóricas como María la madre de Dios, Sofía, o la madre que se convierte de nuevo en doncella en el mito de Deméter y Core. Otros símbolos de la madre incluyen la Iglesia, un país, la Tierra, los bosques, el mar, un jardín, un campo arado, un manantial o un pozo. El aspecto positivo del arquetipo es el amor maternal y cálido, tan celebrado en el arte y la poesía, que nos proporciona nuestra primera identidad en el mundo. Pero puede tener también un significado negativo –puede ser la madre amorosa o la madre terrible o la diosa del destino–. Jung consideraba la madre como el arquetipo más importante porque parecía contener todo lo demás.

Cuando hay un desequilibrio de este arquetipo en alguien, vemos un «complejo» materno. En los hombres, el complejo puede dar lugar al «donjuanismo», que puede hacer que un hombre quede fijado en la necesidad de gustar a todas las mujeres. Ahora bien, un hombre con un complejo materno puede tener también un espíritu revolucionario: duro, perseverante, extremadamente ambicioso. En las mujeres, el complejo materno puede resultar en una exageración del instinto maternal y dar lugar a una mujer que se desvive por sus hijos, sacrificando su individualidad. Su marido se convierte en una parte más del mobiliario. Los hombres pueden verse atraídos al comienzo por mujeres que tienen el complejo materno porque son la imagen de la feminidad y la inocencia; no obstante, son también pantallas en las que un hombre puede proyectar o exteriorizar su ánima, y solo más tarde descubre a la verdadera mujer con la que se ha casado.

En otras formas del arquetipo, una mujer hará lo que haga falta para no parecerse a su madre biológica. Puede crearse una esfera propia, y convertirse por ejemplo en una intelectual para poner en evidencia la falta de educación de su madre. La elección de la pareja puede tener como objetivo enojar y alejar a la madre. Otras mujeres presas del arquetipo pueden tener una relación incestuosa inconsciente con su padre biológico y celos de su madre. Pueden llegar a tener interés por los hombres casados o por tener aventuras románticas.

Arquetipos espirituales

¿Por qué la psicología es una ciencia tan joven? Jung sugiere que se debe a que durante la mayor parte de la historia humana no fue necesaria. La maravillosa imaginería y mitología de las religiones era capaz de expresar los arquetipos eternos a la perfección. La gente sentía la necesidad de pensar en ideas relacionadas con el renacimiento y la transformación, y las religiones ofrecían tales ideas en abundancia para cada aspecto de la psique. Las extrañas ideas de la Iglesia católica acerca del nacimiento virginal y de la Trinidad no son imágenes fantasiosas, sino cargadas de significado, escribió Jung; son arquetipos de protección y sanación que se administran en caso de que tenga lugar cualquier desarreglo en las mentes de los fieles.

La Reforma protestante reaccionó contra todo esto. La rica imaginería católica y el dogma se volvieron mera «superstición», y en opinión de Jung, esta actitud preparó el camino a la esterilidad de la vida contemporánea. La verdadera espiritualidad, pensaba Jung, ha de abarcar tanto la mente consciente como la inconsciente, las profundidades tanto como las alturas.

Todos los seres humanos tienen un instinto religioso, sea una creencia en Dios o en alguna fe secular como el comunismo o el ateísmo. «Nadie puede huir del prejuicio de ser humano», observó Jung.

La individuación

Individuación era el término que empleaba Jung para referirse al punto en el que alguien, finalmente, es capaz de integrar los opuestos que tiene en su interior –su mente consciente y su mente inconsciente–. La individuación significa llegar a ser lo que uno siempre ha sido en potencia, realizando así su potencial único. El resultado es un individuo en el verdadero sentido de la palabra, un yo completo e indestructible que no puede ser ya secuestrado por aspectos o complejos escindidos.

Pero esta reintegración no sucede por pensar en ella racionalmente. Es un viaje con vueltas y giros inesperados. Muchos mitos muestran cómo necesitamos seguir un sendero que trasciende la razón para realizarnos en la vida.

Jung se tomó la molestia de definir cuidadosamente el yo. Él entendía que era algo distinto del ego; en realidad el yo incorporaba el ego, «del mismo modo que un gran círculo encierra a otro más pequeño». Mientras que el ego se relaciona con la mente consciente, el yo pertenece al inconsciente personal y colectivo.

El mandala sanador

Jung incluyó en Die Archetypen und das kollektive Unbewußte (Los arquetipos y lo inconsciente colectivo) muchas reproducciones de mandalas, dibujos de patrones abstractos cuyo nombre en sánscrito significa ‘círculo’. Él creía que cuando una persona dibuja o pinta un mandala, en esos patrones, símbolos y configuraciones se expresan tendencias o deseos inconscientes.

En su práctica terapéutica, Jung descubrió que los mandalas poseen un efecto «mágico»; hacen que la confusión de la psique se reduzca y se convierta en orden, y a menudo afectando a una persona de modos que solo se muestran con claridad más tarde. Funcionan porque se permite que el inconsciente reine en libertad; lo que quedó sumergido emerge a la superficie. Motivos como las formas ovaladas, la flor de loto, una estrella o un sol, una serpiente, castillos, ciudades, ojos, etc., se producen por razones que no resultan obvias; sin embargo, reflejan o exteriorizan procesos que están teniendo lugar en un nivel profundo, por debajo del pensamiento consciente de esa persona. Cuando alguien era capaz de ofrecer una interpretación con sentido de las imágenes, Jung observaba que generalmente constituía el comienzo de la sanación psicológica. Era un paso en el proceso de individuación.

Comentarios finales

Creemos que somos modernos y civilizados por toda la tecnología y todo el conocimiento que tenemos, pero en nuestro interior, dice Jung, somos todavía «primitivos». En Suiza, en una ocasión observó cómo un brujo conjuraba un hechizo de un establo cercano a una línea de ferrocarril por la que pasaban rugiendo varios expresos transeuropeos.

La modernidad no elimina la necesidad que tenemos de atender nuestras mentes subconscientes. Si descuidamos esta parte de nosotros mismos, los arquetipos buscan nuevas formas de expresión, y en el proceso, nuestros planes cuidadosamente trazados con frecuencia descarrilan. Por lo general, el inconsciente apoya nuestras decisiones conscientes, pero cuando se produce una distancia demasiado grande, los arquetipos se expresan de maneras extrañas y potentes; podemos sufrir una emboscada por falta de conocimiento de nosotros mismos.

El universo de símbolos antiguos que antaño usábamos para descifrar los cambios de la vida y el significado más profundo de esta ha sido sustituido por una ciencia –la psicología– que nunca fue concebida para entender el alma y cuidarla. Sobre el modo de pensar científico en general, Jung escribió: «El cielo se ha convertido para nosotros en el espacio cósmico de los físicos [...] Pero «el corazón brilla», y una secreta inquietud corroe las raíces de nuestro ser». El hombre y la mujer modernos viven con un vacío espiritual que antaño se llenaba fácilmente con la religión o la mitología. Solo un nuevo tipo de psicología que reconozca realmente las profundidades de la psique sería capaz de calmar este secreto desasosiego.

Carl Jung

Jung nació en Kesswil (Suiza) en 1875, hijo de un pastor protestante. En 1895 se matriculó en la Universidad de Basilea para estudiar Medicina, y al morir su padre al año siguiente, tuvo que pedir dinero prestado para seguir estudiando. Comenzó a especializarse en psiquiatría y a partir de 1900 trabajó en la clínica Burghölzli, en Zúric, con el psiquiatra pionero Eugen Bleuler. En 1903 se casó con Emma Rauschenbach, una rica heredera suiza, y construyeron una gran casa en Kusnacht para su joven familia.

En 1905 Jung pasó a ser profesor de psiquiatría en la Universidad de Zúric, y en los años siguientes abrió un consultorio privado que tuvo mucho éxito. En 1912 rompió con Freud, y dos años más tarde abandonó la Sociedad Psicoanalítica Internacional. Freud había considerado a Jung su heredero en cuanto a la teoría psicoanalítica, de modo que la escisión supuso un acontecimiento importante. Permitió que Jung se independizara y explorara conceptos como la sincronicidad, la individuación y la teoría de los tipos psicológicos (véase también el comentario sobre Isabel Briggs Myers).

Otros libros de Jung son Psicología del inconsciente (1911-12), Símbolos de transformación (1912), Tipos psicológicos (1921), Psicología y religión (1937), Psicología y alquimia (1944) y El yo encubierto (1957). Los arquetipos y lo inconsciente colectivo es la parte I del noveno volumen de sus Obras completas. (Los años que se han indicado entre paréntesis corresponden a los de la publicación de los originales. La obra completa de Carl Jung está disponible en español).

Después de la Segunda Guerra Mundial se le acusó de simpatizar con el nazismo, pero no llegó a presentarse ninguna evidencia concluyente. Pasó algunas temporadas con nativos en Estados Unidos y África, y mostró un gran interés por la etnología y la antropología. Jung murió en 1961 en Suiza.

2011

Pensar rápido, pensar despacio

Prestamos más atención al contenido de los mensajes que a la información sobre su fiabilidad, y como resultado terminamos con una visión del mundo que nos rodea que es más simple y coherente de lo que justifican los datos [...] muchos hechos del mundo se deben al azar [...] Las explicaciones causales de los eventos fortuitos son inevitablemente erróneas.

Las predicciones extremas y la voluntad de predecir eventos infrecuentes a partir de pruebas poco concluyentes son, ambas, manifestaciones del sistema 1 [...] Y es natural que el sistema 1 genere juicios excesivamente confiados, porque la confianza [...] es determinada por la coherencia que tiene la mejor historia que puedes contar a partir de los indicios disponibles. Ten cuidado: tus intuiciones

te ofrecerán predicciones que son demasiado extremas

y te inclinarás a poner demasiada fe en ellas.

Mi política personal de evitar la visión retrospectiva consiste en ser muy riguroso o en tener una actitud totalmente despreocupada al tomar una decisión que tendrá consecuencias a largo plazo.

-

En resumen

La conciencia de los errores y sesgos habituales del pensamiento humano nos libera y nos permite tomar mejores decisiones y hacer juicios más precisos.

Obras relacionadas

Malcolm Gladwell: Blink

Leonard Mlodinow: Subliminal

-

Capítulo 33

DANIEL KAHNEMAN

Daniel Kahneman es un psicólogo que también ganó el Premio Nobel de Economía por su trabajo sobre la teoría prospectiva (o tomar decisiones bajo incertidumbre). También ha hecho importantes contribuciones a la psicología de la percepción y la atención, la economía del comportamiento y la psicología hedónica (que se ocupa lo que hace felices a las personas, y de cuándo son más felices). El hecho de que haya sido honrado al más alto nivel en dos disciplinas sugiere que Kahneman es un hombre del Renacimiento moderno, y su trabajo tiene implicaciones que van más allá del ámbito de la psicología.

Thinking, Fast and Slow (Pensar rápido, pensar despacio) es la culminación de la carrera de Kahneman como investigador en el campo de la psicología. En esta obra resume los conocidos experimentos que llevó a cabo con su colega Amos Tversky sobre el juicio y la toma de decisiones, específicamente en lo concerniente a los errores o sesgos sistemáticos humanos que es razonable predecir en ciertas circunstancias. Sus hallazgos básicos: nuestra intuición a menudo es correcta, pero hay muchas otras ocasiones en que es desacertada; y a menudo confiamos demasiado en nuestros juicios. En palabras de Kahneman, nuestra intuición es «una máquina de sacar conclusiones precipitadas»; los observadores objetivos a menudo tienen una imagen más precisa de la situación que nosotros. No solo podemos estar ciegos ante lo obvio, sino que también «podemos no ver nuestra ceguera». Somos unos «extraños para nosotros mismos»; no siempre tenemos el control que nos gustaría tener sobre nuestros pensamientos.

El trabajo de Kahneman también reveló dos formas bastante diferentes en las que pensamos: «rápido» (sistema 1) y «despacio» (sistema 2). Veamos cada una de ellas.

Cómo acontece el pensamiento: dos sistemas

Creemos que, cuando pensamos, un pensamiento consciente lleva a otro, pero Kahneman dice que muchas veces esta no es la forma en que tiene lugar el pensamiento. Los pensamientos llegan sin que sepamos cómo han aparecido: «No se puede determinar cómo se ha manifestado tu creencia de que hay una lámpara en el escritorio frente a ti, o cómo has detectado un toque de irritación en la voz de tu cónyuge en el teléfono, o cómo lograste evitar un peligro en la carretera antes de adquirir conciencia del mismo. El trabajo mental que produce impresiones, intuiciones y muchas decisiones se desarrolla en silencio en tu mente».

Kahneman describe estas impresiones inmediatas como pensamiento «rápido» o sistema 1. Lo usamos mucho más a menudo que el pensamiento lento y deliberativo, el del sistema 2, que es el que empleamos cuando estamos rellenando un formulario de impuestos, o aparcando en un espacio reducido, o justificando un argumento. El pensamiento del sistema 2 implica atención y esfuerzo, o, para emplear terminología filosófica, el uso de la razón.

Los dos sistemas pueden operar en tándem. Cuando el sistema 1 no puede resolver un problema de inmediato, solicita que el sistema 2, con su procesamiento detallado y deliberado, le dé vueltas y obtenga una respuesta. El sistema 1 nos permite conducir por una carretera sin pensar en la conducción; el sistema 2 se activa cuando necesitamos pensar de repente qué dirección tomar. El sistema 1 nos permite leer una historia a nuestra hija sin prestar atención al contenido; el sistema 2 cobra vida cuando ella hace una pregunta.

Las evaluaciones rápidas del sistema 1 generalmente son acertadas; si eres un experto en tu campo, es probable que realices evaluaciones con el sistema 1 todo el tiempo, a partir de tus conocimientos. Esto nos ahorra mucho tiempo y esfuerzo. Sin embargo, el pensamiento del sistema 1 está lejos de ser perfecto: tiene sesgos sistémicos, y no se puede desactivar. Para hacer juicios precisos, debemos ser conscientes de ello y acudir al sistema 2, el cual puede ralentizar el pensamiento y hacer evaluaciones más razonadas, si bien también puede defender los juicios más intuitivos del sistema 1.

Al pensamiento del sistema 1 no le preocupa la falta de información; se limita a coger lo que «sabe» y sacar una conclusión rápida. Por ejemplo, si escuchamos la frase «¿Será Juan un buen líder?; es inteligente y fuerte», suponemos automáticamente que sí, que será un buen líder. Pero ¿y si el resto de la oración fuese «y cruel y corrupto»? ¿Por qué no pedimos más información sobre los atributos de Juan para hacer una evaluación adecuada? Nuestros cerebros no funcionan de esta manera, dice Kahneman. Nos hacemos una idea distorsionada de la realidad a partir de información incompleta o tejemos una historia a partir de hechos limitados. Esta regla del juicio humano puede formularse como «lo que vemos es todo lo que hay». Tendemos a creer cualquier declaración o hecho que se nos presente, incluso si sabemos intelectualmente que existe, o puede existir, otro lado de la historia.

Errores de pensamiento

Pensar rápido, pensar despacio presenta una serie de sesgos y errores en el pensamiento intuitivo, muchos de los cuales fueron sacados a la luz por Kahneman y Tversky. Examinemos brevemente algunos de ellos.

Kahneman siempre tuvo la teoría de que los políticos eran más propensos a ser adúlteros que las personas de otros campos, debido al afrodisíaco del poder y a que pasaban mucho tiempo fuera de casa. De hecho, más tarde se dio cuenta de que lo que ocurría era que los romances de los políticos tenían más probabilidades de ser aireados. Llama a esto sesgo de disponibilidad. Según este sesgo, nuestras estimaciones de la probabilidad de que ocurran ciertas cosas se ven muy influidas por lo que nos ha sucedido recientemente, o por lo que hemos visto en las noticias. Por ejemplo, las personas piensan que las muertes causadas por rayos son más habituales que las muertes por botulismo, porque son noticia, pero las últimas son cincuenta y dos veces más frecuentes.

Puesto que estamos mejor configurados para luchar por sobrevivir en la sabana que para la vida urbana, «evaluamos constantemente las situaciones como buenas o malas: ¿requieren que huyamos o podemos permitirlas?». La necesidad que tenemos de percibir las amenazas significa que nuestra aversión a la pérdida es, de forma natural, mayor que nuestra atracción por la ganancia (por un factor de 2), y tenemos un mecanismo que nos hace dar prioridad a las malas noticias. Nuestros cerebros están configurados para detectar un depredador en una fracción de segundo; estamos preparados para detectarlo con mucha mayor rapidez de lo que tardaríamos en reconocer que lo hemos visto. Es por eso por lo que podemos actuar antes de «saber» siquiera que estamos actuando. «Se tienen más en cuenta las amenazas que las oportunidades», dice Kahneman. Esta tendencia natural significa que «sobreponderamos» eventos improbables, como ser víctimas de un ataque terrorista.

Kahneman también examina el efecto de primado. En un experimento, los sujetos expuestos a imágenes de billetes de dólar estaban menos dispuestos a cooperar o participar en actividades grupales, y más dispuestos a hacer algo por su cuenta. Otro estudio demostró que el hecho de recordar a personas de edad

avanzada hacía que los sujetos caminasen más lentamente. Una imagen de unos ojos muy abiertos y de mirada fija colocada sobre la caja de honestidad * de una cafetería universitaria hace que las personas sean más honradas a la hora de depositar el dinero apropiado en la caja. Cuando la imagen es de flores, es menos probable que sean honestas. Similar al primado es el efecto anclaje. De acuerdo con este, si se sugiere o afirma una cantidad antes de formular una pregunta, ello afectará la respuesta. Por ejemplo, las personas a las que se dice que «Gandhi murió a los ciento cuarenta y cuatro años» casi siempre ofrecerán una estimación de la edad real de su muerte muy superior a la estimación que harían en condiciones normales. Otro ejemplo es que los compradores a quienes se les dice que hay un límite de «doce artículos por persona» compran, casi siempre, más de lo que habrían adquirido si no hubiesen recibido la advertencia.

Kahneman explica el efecto halo. Por ejemplo, si nos gustan las políticas de determinado político, es probable que pensemos que ese individuo es guapo. Si coqueteamos con alguien en una fiesta, es más probable que describamos a esa persona como «generosa» si se nos pide que evaluemos las probabilidades de que esa persona efectúe una donación a una organización benéfica, incluso si no sabemos nada de ella. El efecto halo a veces incrementa drásticamente el peso de las primeras impresiones, y a menudo las impresiones posteriores no importan en absoluto. Al calificar exámenes, Kahneman admite que la puntuación que ponía a la primera respuesta de un examen tipo ensayo tenía una gran influencia en la forma en que veía las otras respuestas de ese alumno. Pasó a leer las respuestas tipo ensayo por orden de tema, no por alumno, y su forma de puntuar pasó a ser mucho más precisa.

Kahneman califica con el término miswanting (que viene a significar algo así como ‘deseo equivocado’) las decisiones que tomamos basándonos en lo que creemos que nos hará felices (por ejemplo, un automóvil o una casa nuevos, o vivir en otra ciudad) pero que de hecho no nos hacen felices a largo plazo. Fueron Kahneman y su colega David Schkade quienes demostraron que el clima no tiene ningún efecto en la felicidad. A los californianos les gusta su clima, y a los habitantes del Medio Oeste de los Estados Unidos no les gusta el suyo, pero estos puntos de vista no afectan su sensación general de bienestar. Alguien que se mude de una zona fría a California parecerá más feliz durante los primeros años, al recordar el contraste entre el clima actual y el de antes, pero no es algo que afecte la felicidad a largo plazo.

Otra de las ideas de Kahneman es que el momento que estamos viviendo deja

una impresión mucho menor en el cerebro que los comienzos, los finales y los grandes acontecimientos. Por eso, cuando decidimos adónde ir o qué hacer en nuestras próximas vacaciones pagamos más por los recuerdos que por la experiencia real. El yo que recuerda es más poderoso que el yo que experimenta, y conforma nuestras decisiones. «A la mente se le dan bien las historias, pero no parece estar bien diseñada para procesar el tiempo», afirma Kahneman.

Ver causas en todo

Nuestra mente del sistema 1 está predispuesta a creer y confirmar, no a cuestionar. Siempre busca enlaces entre los eventos y factores causales, incluso cuando no los hay. Vemos a un jugador de baloncesto meter algunas canastas seguidas, o hacer varias buenas jugadas consecutivas, y creemos que «está en racha». Vemos que un asesor de inversiones tiene tres años buenos seguidos y suponemos que es una especie de genio. Sin embargo, puede ser que el buen rendimiento que están mostrando ambas personas pueda explicarse por la mera aleatoriedad.

Para poder considerar si algo es estadísticamente significativo, se necesita una muestra muy grande para descartar el azar. Nos forjamos «una visión del mundo que nos rodea que es más simple y coherente de lo que justifican los datos», señala Kahneman, pero «las explicaciones causales de los eventos fortuitos son inevitablemente incorrectas». Para evitar este tipo de interpretaciones, debemos comprender la naturaleza de la verdadera aleatoriedad, que a menudo puede parecer no aleatoria.

La certeza ilusoria es sobre todo evidente en el mundo empresarial, donde se supone que los presidentes tienen un gran efecto en el desempeño de la compañía. Este efecto suele ser exagerado (tanto en el lado positivo como negativo), porque todos queremos creer que una sola persona tiene alguna fórmula mágica para el éxito, o que una manzana podrida destruyó la compañía. De hecho, escribe Kahneman, «La comparación entre las empresas que han tenido más o menos éxito es en gran medida una comparación entre las empresas que han tenido más o menos suerte». Actualmente hay poca o ninguna diferencia entre los «grandes» ejemplos empresariales ofrecidos en los libros En busca de la excelencia (Tom Peters) y Empresas que perduran (Jim Collins) y las empresas que se consideraban malas o mediocres en esos momentos. Libros como esos fomentan una ilusión de comprensión basada en nuestro amor por las historias de triunfo y fracaso.

La ilusión del juicio «experto»

Cuando Kahneman trabajó como psicólogo para el Ejército israelí, una de sus tareas era juzgar el calibre de los oficiales potenciales. A partir de sus observaciones, él y sus colegas estaban bastante seguros de sus evaluaciones; sin embargo, cuando esos soldados fueron a la escuela de oficiales, todos sus juicios resultaron ser bastante incorrectos. ¿La lección? «[Las declaraciones] que un individuo formula con gran seguridad nos indican sobre todo que ese individuo ha construido una historia coherente en su mente, no necesariamente que esa historia sea verdadera».

Kahneman disfruta disipando el mito del «administrador de fondos experto». Afirma que el cometido de dichos «expertos» de seleccionar acciones es poco superior al lanzamiento de dados. Estudio tras estudio ha demostrado que, extrañamente en un sector de negocio basado en la imagen que transmite de cualificación técnica, los compradores de acciones no tienen más éxito que el azar, y no existe una correlación en cuanto al grado de desempeño entre los distintos años. Kahneman también comenta la obra de Philip Tetlock El juicio político de los expertos, que mostraba que los expertos en política no son mejores al hacer pronósticos que «los monos al lanzar dardos»; de hecho, las predicciones que efectúan son peores que si las hubiesen formulado basándose en el puro azar. Su habilidad a la hora de interpretar las situaciones no solo no es mejor que la del lector de periódico promedio, sino que cuanto más famosos son los expertos, peores son sus pronósticos generalmente, porque pecan de exceso de confianza.

Kahneman cree que en la mayoría de las situaciones, las fórmulas simples prevalecen sobre las intuiciones humanas. En muchas áreas, como la evaluación del riesgo crediticio, la posibilidad de muerte súbita de un lactante, las perspectivas de éxito de los nuevos negocios o la idoneidad de los padres adoptivos, los algoritmos hacen predicciones más precisas que los «expertos». Los humanos son terriblemente incoherentes en sus valoraciones; los algoritmos no lo son. Los expertos quieren tener en cuenta un amplio abanico de información compleja, pero por lo general bastan dos o tres parámetros para emitir un buen juicio. Por ejemplo, hay un algoritmo para predecir el valor

futuro de los vinos de Burdeos que utiliza solo tres variables climáticas, y es mucho más preciso que los catadores profesionales. La intuición o los juicios globales pueden ser útiles, pero solo después de que se conocen los hechos; no pueden sustituirlos. Solo se puede confiar en la intuición experta cuando el entorno es estable y regular (por ejemplo, en relación con una partida de ajedrez), no cuando es abierto y complejo.

Comentarios finales

Cada época presenta sus propios sesgos de pensamiento, señala Kahneman. En la década de 1970, la mayoría de los científicos sociales suponían que las personas son generalmente racionales y su pensamiento correcto, aunque ocurre a veces que la emoción secuestra esta racionalidad. De hecho, lo cierto es lo contrario. Nos basamos en la mente racional solo cuando realmente la necesitamos. Nuestro pensamiento no se ve alterado por las emociones, sino que gran parte de nuestro pensamiento es emocional.

Sin embargo, Kahneman dice que su enfoque en el error «no denigra la inteligencia humana, como tampoco la atención a las enfermedades en los textos médicos niega la buena salud. La mayoría de nosotros estamos sanos la mayor parte del tiempo, y la mayoría de nuestros juicios y acciones son apropiados la mayor parte de las veces». De hecho, la atención que dedica Pensar rápido, pensar despacio a la gran variedad de sesgos y fallos que afectan al pensamiento humano no significa que el tono de la obra sea negativo. Por el contrario, debido a que muchos de estos factores del pensamiento estaban ocultos o no éramos conscientes de ellos, y por lo tanto estábamos a su merced, el hecho de exponerlos nos aporta esperanza. Podemos descomponer en factores los sesgos del pensamiento en cualquier decisión racional que debamos tomar, o en cualquier teoría que deseemos desarrollar.

Una de las fascinantes conclusiones de Kahneman es que estudiar psicología no repercute en absoluto en un cambio en nuestra forma de pensar. Podemos leer acerca de experimentos que muestran que las personas somos muy reacias a ayudar a individuos que se encuentran en apuros cuando pensamos que otros podrían intervenir, pero nuestro conocimiento de la oscuridad de la naturaleza humana no significa que dicho conocimiento hará que nuestro comportamiento sea distinto en el futuro. Lo que hacemos es pensar «¡Oh!, yo no soy así». La conciencia de la probabilidad estadística que muestran los experimentos no nos cambia; solo pueden cambiarnos los casos concretos, porque podemos tejer una historia significativa a partir de ellos.

En una conferencia que impartió en 2012, Kahneman señaló que estamos

ansiosos por lograr la certeza del conocimiento, pero ocurre que percibimos el mundo a través de nuestros sentidos, lo cual hace que la interpretación de lo que vemos y escuchamos sea diferente para cada uno de nosotros. Tenemos experiencias distintas de la «verdad» a causa de esta diversidad de percepciones. Esta idea es pertinente tanto en el ámbito de la filosofía como en el de la psicología, y muestra por qué las investigaciones de Kahneman son tan importantes en distintos campos.

Daniel Kahneman

Kahneman nació en 1934 en Tel Aviv mientras su madre estaba visitando Israel. Sus padres eran de Lituania y sus primeros años los pasó en Francia, donde la familia logró evitar la persecución nazi. Se mudaron a la Palestina británica en 1948, y Kahneman se trasladó a la Universidad Hebrea de Jerusalén, donde se licenció en Psicología.

Después de graduarse, trabajó como psicólogo en el Ejército israelí, donde desarrolló pruebas para evaluar a los oficiales. Con veintitantos años, viajó a los Estados Unidos para realizar el doctorado en Psicología, en la Universidad de California en Berkeley, y en 1961 regresó a Israel para ocupar un puesto de profesor. Posteriormente, ocupó puestos como investigador y docente en las universidades de Míchigan, Harvard y Stanford. Actualmente es catedrático y profesor emérito en el Departamento de Psicología y en la Escuela Woodrow Wilson de Asuntos Internacionales de la Universidad de Princeton. Está casado con la profesora de psicología Ann Treisman.

El libro de Michael Lewis The Undoing Project: A Friendship that Changed Our Minds (2016) (Deshaciendo errores: Kahneman, Tversky y la amistad que nos enseñó cómo funciona la mente, 2017) es una recreación popular de la historia de la colaboración entre Kahneman y Tversky.

---

* Caja destinada a depositar el pago por la consumición cuando no hay nadie para recibirlo. (N. del T.)

1953

Conducta sexual de la mujer

Uno puede notar un aumento en la temperatura de la superficie del propio cuerpo o del cuerpo de su compañero, en parte debido a la circulación periférica de la sangre y en parte debido a las tensiones neuromusculares que se producen cuando hay una respuesta sexual. Incluso unos pies muy fríos pueden calentarse durante la actividad sexual. La identificación de la excitación sexual como una fiebre, un calor, un fuego, corrobora la extendida creencia de que tiene lugar este incremento de la temperatura superficial.

Entre las mujeres casadas de la muestra, aproximadamente una cuarta parte (el veintiséis por ciento) habían tenido coitos extraconyugales al llegar a los cuarenta años. Entre los veintiséis y los cincuenta años, entre una de cada seis y una de cada diez habían tenido coitos extraconyugales [...] Dado que el encubrimiento de cualquier actividad sexual socialmente desaprobada puede ser mayor que el encubrimiento de actividades más aceptadas, es posible que la incidencia y la frecuencia de los coitos extraconyugales en la muestra fuesen mayores de lo que nuestras entrevistadas revelaron.

-

En resumen

Hay un abismo entre la variedad y la amplitud de nuestras vidas sexuales y lo que la sociedad o la religión permiten.

Obras relacionadas

Louann Brizandine: El cerebro femenino

Sigmund Freud: La interpretación de los sueños

Harry Harlow: La naturaleza del amor

Jean Piaget: El lenguaje y el pensamiento del niño pequeño

-

Capítulo 34

ALFRED KINSEY

Efamoso investigador en el ámbito de a sexualidad Alfred Kinsey en realidad pasó más de la mitad de su vida profesional como zoólogo estudiando avisperos. En el campus de Bloomington de la Universidad de Indiana era conocido como un profesor de mediana edad más bien altivo que sabía más de bichos que de personas. Entonces, ¿qué le llevó a ser considerado parcialmente responsable de marcar el comienzo de la revolución sexual?

A finales de los años treinta, la Asociación de Mujeres Estudiantes de la Universidad de Indiana pidió que se impartiera un curso para alumnas casadas o que estuvieran a punto de casarse, y la tarea le tocó a Kinsey. Las estudiantes tenían preguntas como: ¿cuál sería el efecto del orgasmo o de la sexualidad prematrimonial en el matrimonio? ¿Qué es normal y qué anormal en la actividad sexual? El escaso conocimiento que tenían había sido configurado por la religión, la filosofía o las costumbres sociales, y Kinsey se dio cuenta de que había más información científica sobre la conducta de los pequeños insectos que sobre el comportamiento sexual de los seres humanos.

El médico inglés Henry Havelock Ellis había abordado por primera vez el tema de forma desapasionada en Studies in the Psychology of Sex (publicado en siete volúmenes entre 1897 y 1928), pero fue prohibido por el Gobierno británico. Y, desde luego, Freud había hecho que la sexualidad fuera un tema menos prohibido, pero nunca había dirigido una investigación científica a gran escala. Así que en 1938 Kinsey empezó a recopilar su propia información.

Diez años más tarde, Kinsey y su equipo publicaban Sexual Behavior in the Human Male (Conducta sexual del varón), obra que, aunque escrita para un público universitario, llegó a ser un sorprendente best seller nacional (vendió más de medio millón de ejemplares). Kinsey se convirtió en una figura nacional, y el Instituto Kinsey para la Investigación Sexual se hizo famoso. A ese libro lo siguió cinco años más tarde la obra de ochocientas páginas Sexual Behavior in

the Human Female (Conducta sexual de la mujer) (escrita con Paul Gebhard, Wardell Pomeroy y Clyde Martin). Los dos volúmenes, probablemente por lo embarazoso que resultaba pedir sus títulos en una librería o una biblioteca, llegaron a conocerse simplemente como los «informes Kinsey». En el año de publicación del segundo libro, 1953, Kinsey apareció en la portada de la revista Time.

Consiguiendo las historias

La investigación que se llevó a cabo en los informes Kinsey fue uno de los grandes proyectos científicos de la historia. La financiación procedió, de forma combinada, de la Universidad de Indiana y del Comité para la Investigación de Problemas de la Sexualidad del Consejo Nacional de Investigación de los Estados Unidos, y la investigación fue dirigida por Robert Yerkes (famoso por su obra sobre los test de inteligencia y sobre la conducta animal) y respaldada por la Fundación Rockefeller.

El estudio coincidió con avances en los métodos de investigación que permitieron trabajar con muestras razonablemente adecuadas de grandes poblaciones, en lugar de tener que basarse en unos cuantos casos. Pero dada la naturaleza de puertas cerradas de la sexualidad, ¿cómo iba Kinsey a obtener información fiable? Las leyes de varios estados norteamericanos permitían demandar judicialmente a quienes difundiesen historias privadas. Así que este equipo tenía que idear una forma de entrevistar que asegurase el anonimato y garantizase la confidencialidad de las confesiones. Efectuaron trescientas cincuenta preguntas sobre la historia sexual de los encuestados, y algunos de los entrevistados ofrecieron diarios y calendarios donde habían registrado su actividad sexual día a día. Se investigaron todos los aspectos de la conducta sexual en relación con la edad, el estado civil, el nivel educativo, el estatus socioeconómico y la educación religiosa, así como en relación con si se vivía en el campo o en la ciudad.

Desde 1938 hasta 1956 se estudió la increíble cantidad de diecisiete mil personas, y el propio Kinsey efectuó más de cinco mil entrevistas. Conducta sexual de la mujer se basó principalmente en los casos de cinco mil novecientas cuarenta mujeres blancas estadounidenses, además de mil ochocientas cuarenta y nueve mujeres que entraban en otras categorías. El libro incluye una larga lista de profesiones de las mujeres, desde enfermeras del Ejército hasta estudiantes universitarias, desde bailarinas hasta trabajadoras de fábricas, desde economistas hasta instructoras de gimnasio, desde directoras de cine hasta oficinistas. El registro de casos más amplio incluía prisioneras.

Los resultados

Junto a la enorme cantidad de datos brutos, en Conducta sexual de la mujer se introdujeron también aportaciones de los campos de la psicología, la biología, la conducta animal, la psiquiatría, la fisiología, la antropología, la estadística y el derecho, lo cual hizo que fuese una obra más acabada que el primer informe Kinsey, y se hizo un esfuerzo mayor por contemplar el historial sexual a través de las edades. A pesar del árido lenguaje científico y las interminables páginas de gráficos y tablas, parecía también más impactante, ya que la sexualidad de las mujeres implica más tabúes –y aquí había información asombrosamente sincera sobre profundos secretos personales–.

El libro abarca un amplio espectro de temas y ofrece miles de hallazgos. Entre ellos encontramos los siguientes:

La masturbación, el orgasmo y los sueños

Los niños se masturban desde una edad tan temprana como los dos años.

Más importantes que la estimulación genital para alcanzar el orgasmo, tanto para los hombres como para las mujeres, son los movimientos rítmicos. La tensión muscular implicada en el acto sexual constituye una parte crucial de la respuesta psicológica global.

Las paredes vaginales tienen muy pocas terminaciones nerviosas. La masturbación femenina se centra en el clítoris, los labios menores y los labios mayores, más que en la penetración.

Generalmente los hombres tienen más tendencia a fantasear para lograr el orgasmo masturbatorio, mientras que la mayoría de las mujeres se basan solamente en las sensaciones físicas. No obstante, el dos por ciento de las mujeres habían experimentado el orgasmo a través de la fantasía exclusivamente.

El treinta y seis por ciento de las mujeres afirmaron no haber tenido ningún orgasmo antes de casarse, y un número importante nunca habían llegado a él ni siquiera durante el matrimonio.

Tanto las mujeres como los hombres tienen orgasmos durante los sueños: el sesenta y cinco por ciento de las mujeres habían tenido sueños sexuales, y el veinte por ciento habían experimentado orgasmos nocturnos en sueños.

La idea común era que las mujeres son más lentas que los hombres en lo que respecta a la respuesta sexual y que tenía que transcurrir bastante tiempo antes de que llegasen al orgasmo, pero la evidencia fue que en la masturbación las mujeres informaban de un tiempo medio para lograr el orgasmo de tres o cuatro minutos: no mucho más de lo habitual en un hombre.

A pesar del historial de afirmaciones que se remontan a miles de años que aseguraban que la masturbación perjudica la salud, Kinsey no halló ninguna evidencia de ello. El único daño es psicológico; esto es, la angustia causada por la culpa.

Relaciones sexuales sin coito y caricias sexuales

Los hombres pasan fácilmente a un estado erótico a través de las caricias sexuales, pero un sorprendente número de mujeres no se excitaban a través de dicha actividad. Generalmente, mientras que un hombre no puede evitar excitarse con una estimulación física correcta, las sensaciones eróticas de la mujer dependen más de sus sentimientos acerca de la situación.

Las sensaciones sexuales de los hombres comienzan súbitamente en la pubertad y aumentan con rapidez durante la adolescencia antes de equilibrarse en la década de los veinte años. Las sensaciones sexuales de la mujer parecen más como una lenta escalada, y sus respuestas son más psicológicas.

Del sesenta y cuatro por ciento de las mujeres casadas que habían experimentado el orgasmo antes del matrimonio, solo el diecisiete por ciento de sus orgasmos los habían conseguido a través de la penetración. El resto los habían obtenido mediante las caricias, la masturbación, los sueños o el contacto homosexual.

Las mujeres se excitan menos mediante la estimulación de los pechos que los hombres al realizar dicha estimulación. Solo el cincuenta por ciento de las mujeres dijeron que siempre se estimulaban sus propios pechos como forma de obtener placer sexual.

Sexo prematrimonial

Alrededor de los años cuarenta, se había escrito mucho alegando que el sexo prematrimonial conducía a remordimientos duraderos y daños psicológicos, especialmente entre las mujeres. La investigación de Kinsey halló que el setenta y siete por ciento de las mujeres que habían tenido relaciones sexuales antes del matrimonio, en realidad no tenían remordimientos.

Aquellas que habían tenido relaciones sexuales con más de un hombre era incluso menos probable que tuvieran remordimientos por su experiencia. Kinsey concluyó que cierto grado de experiencia prematrimonial –«promiscuidad»– podía incluso dar lugar a una relación más sana cuando la mujer se casase, ya que esta tendría menos de los complejos típicos relativos a la sexualidad. Resulta interesante que el ochenta y tres por ciento de las mujeres que se habían quedado embarazadas como consecuencia de relaciones sexuales prematrimoniales tampoco se arrepentían de lo que habían hecho.

Sexualidad extramatrimonial

A la edad de cuarenta años, una cuarta parte de todas las mujeres casadas que habían participado en la investigación de Kinsey habían tenido relaciones sexuales fuera del matrimonio. Las relaciones sexuales extramatrimoniales alcanzaban su cenit a los treinta años y comienzos de los cuarenta.

El menor interés de las mujeres más jóvenes en el sexo fuera del matrimonio se explicaba por su mayor interés sexual en su compañero, y por las exigencias de su joven marido respecto a la exclusividad sexual de su esposa.

A pesar de la percepción común de que a los hombres les gusta tener aventuras sexuales con mujeres más jóvenes, en realidad muchos preferían tenerlas con mujeres mayores o de una edad similar, en parte porque eran más experimentadas sexualmente.

Entre las mujeres que no habían tenido relaciones sexuales extramatrimoniales, el diecisiete por ciento decían que lo consideraban o al menos no descartaban la idea. Pero entre las mujeres que ya se habían «descarriado», el cincuenta y seis por ciento afirmaron que probablemente lo harían de nuevo.

Otros puntos fascinantes

La «postura del misionero» no era más que una norma cultural europea y norteamericana (Kinsey ignoraba el porqué). En otras culturas no era tan practicada, y era poco empleada por otros mamíferos. El mundo occidental seguía favoreciendo esta postura, aunque es más probable que la mujer experimente el orgasmo si está arriba, porque está más libre para moverse como quiera.

Los hombres y las mujeres que se hallan en un estado de profundo entusiasmo sexual tienen exactamente la misma expresión facial que la gente que está siendo torturada.

A medida que el acto sexual alcanza su clímax, en ambos sexos los sentidos del tacto y del dolor disminuyen y la visión se estrecha.

Las mujeres cultas por lo general tenían más experiencia sexual, posiblemente porque se consideraban más «ilustradas» y menos sujetas a tabúes sobre la sexualidad femenina.

Comentarios finales

Si Kinsey era biólogo, ¿por qué se consideran clásicos de la psicología sus dos obras sobre la sexualidad femenina y la masculina? En los Estados Unidos de los años cincuenta, la psicología se identificaba más con la conducta que con lo que sucedía en la mente, y su obra trataba de la conducta sexual humana. Su equipo quería mostrar que los humanos no podían evitar su herencia mamífera (léase «animal»); respecto a la sexualidad, estamos destinados por nuestra fisiología a tener ciertas respuestas a determinados estímulos. Aunque nos gusta pensar en el acto sexual como en algo que tiene que ver con el amor, Kinsey intentó mostrar que tenía menos que ver con lo sublime de lo que nos gustaba creer.

Sin embargo, como científico, Kinsey cometió el error fundamental de borrar la línea fronteriza entre los sujetos –las personas que entrevistaba– y su vida privada. Los que le rodeaban, incluidos su esposa y sus colegas, se encontraron en situaciones eróticas y poco ortodoxas en nombre de la «investigación». Este aspecto menos admirable del fenómeno Kinsey se muestra con claridad en la película Kinsey (2004), protagonizada por Liam Neeson.

Además de todo un capítulo sobre la homosexualidad y otro sobre el juego sexual preadolescente, Kinsey abordó también temas como la pornografía (en los días anteriores a Playboy), los grafitis sobre sexo, el sadomasoquismo, la estimulación erótica mediante animales, el sexo en grupo y el voyerismo. Los capítulos sobre la anatomía sexual humana y sobre la respuesta fisiológica durante la relación sexual y el orgasmo, que incluyen detalles explícitos, hicieron más por la educación de los estadounidenses acerca de sus propios cuerpos que todo lo que anteriormente se había hecho. Todavía hoy es raro el lector que no aprenda algo de estos apartados.

Para los conservadores, la obra de Kinsey fue el comienzo de un deslizamiento cuesta debajo de la civilización, y destacaron su inclusión de delincuentes sexuales (se entrevistó a mil trescientos) en sus estudios. Pero Kinsey se veía a sí mismo como un Copérnico o un Galileo, como alguien que informaba de lo que veía en el mundo físico independientemente de lo que promulgasen los dogmas teológicos o morales. Dado que el tema de su escrutinio fue la sexualidad, era tal

vez inevitable que se hiciese famoso.

Alfred Kinsey

Nacido en Hoboken (Nueva Jersey) en 1894, Kinsey era el mayor de tres hijos. Su padre, que enseñaba ingeniería en una facultad local, era un metodista devoto y dominante, y Kinsey creció en un entorno que prohibía cualquier manifestación o experiencia de la sexualidad. Fue un activo boy scout y le encantaba ir de acampada y estar al aire libre.

Al terminar la escuela, Kinsey obedeció a su padre y se matriculó en Ingeniería, pero se moría de ganas de estudiar Biología. Después de dos años y contra los deseos de su padre, se matriculó en el Bowdoin College, en Maine, donde se licenció con sobresaliente cum laude en Biología y Psicología. Logró su doctorado en Biología en Harvard en 1919, y al año siguiente obtuvo un puesto como profesor auxiliar de zoología en la Universidad de Indiana.

En los últimos años de su vida Kinsey tuvo que luchar para continuar su investigación. Su meta era entrevistar a cien mil personas, pero en 1954 la presión de los grupos religiosos influyó a la Fundación Rockefeller para que cancelase su financiación anual.

Otros libros de Kinsey incluyen un libro de texto para la escuela muy utilizado, An Introduction to Biology (1926) (‘una introducción a la biología’), The Gall Wasp Genus Cynips: A Study in the Origin of the Species (1930) (‘el sexo de las avispas: un estudio del origen de las especies’), y The Origin of Higher Categories in Cynips (1935) (‘el origen de las categorías superiores en las avispas’). Murió en 1956.

1960

El yo dividido

El paranoico tiene perseguidores concretos. Alguien está contra él. Hay una conspiración en marcha para robar su cerebro. En las paredes de su habitación se ha ocultado una máquina que emite rayos mentales para ablandar su cerebro o enviarle shocks eléctricos mientras duerme. La persona que estoy describiendo se siente, en esta fase, perseguida por la realidad misma. El mundo tal como es, y las otras personas tal como son, constituyen los peligros.

Todo el mundo está sujeto hasta cierto punto, en un momento u otro, a estados de ánimo de futilidad, de falta de sentido y propósito, pero en los individuos esquizoides estos estados de ánimo son especialmente recurrentes. Estos estados de ánimo surgen por el hecho de que las puertas de la percepción o las puertas de la acción no están bajo las órdenes del yo, sino

que son vividas y manejadas por un falso yo.

-

En resumen

Damos por supuesto un fuerte sentimiento del yo, pero si no lo tenemos, la vida puede ser una tortura.

Obras relacionadas

Karen Horney: Nuestros conflictos interiores

V. S. Ramachandran: Fantasmas en el cerebro

Carl Rogers: El proceso de convertirse en persona

William Styron: Esa visible oscuridad

-

Capítulo 35

R. D. LAING

Cuando el psiquiatra escocés R. D. Laing se sentó a escribir The Divided Self: A Study of Sanity and Madness (El yo dividido: un estudio sobre la salud y la enfermedad) a finales de los años cincuenta, la concepción convencional en psiquiatría era que la mente de una persona desequilibrada no era más que un cúmulo de fantasías u obsesiones sin sentido. Los pacientes eran reconocidos por los síntomas oficiales de la enfermedad mental y tratados conforme a ello.

Ahora bien, con su primer libro, escrito cuando tenía veintiocho años, Laing ayudó a cambiar nuestro punto de vista sobre las psicosis. Su objetivo era «hacer comprensible la locura y el proceso de volverse loco», y lo logró, al mostrar cómo la psicosis –específicamente, la que se relaciona con la esquizofrenia– en realidad tiene sentido para la persona que la padece. Por tanto, el papel del psiquiatra debería ser llegar a la mente del paciente.

Laing trató por todos los medios de explicar que El yo dividido no era una teoría de la esquizofrenia médicamente investigada, sino más bien una serie de observaciones –coloreadas por la filosofía existencialista– sobre la naturaleza de las personas esquizoides y esquizofrénicas. La ciencia de los trastornos esquizoides ha avanzado considerablemente desde esos días hacia una explicación biológica y neurológica, pero sus descripciones de cómo se siente uno al vivir con un yo dividido, al volverse «loco» o al sufrir un trastorno importante siguen siendo de las mejor escritas.

Cuidado con la psiquiatría

En las primeras páginas, Laing expresaba una concepción frecuente en los años sesenta y setenta, a saber, que no es la gente encerrada en los manicomios la que está realmente loca, sino los políticos y los generales que están dispuestos a destruir la raza humana apretando un botón. Pensaba que era más bien arrogante por parte de la psiquiatría clasificar a las personas como «psicóticas», como si hubieran dejado de formar parte de la raza humana. Para Laing, las etiquetas psiquiátricas decían más sobre la profesión de la psiquiatría y la cultura que la creó que sobre el verdadero estado mental de las personas.

La psiquiatría dominante se había equivocado al tratar con los esquizofrénicos. El punto más destacado de los individuos esquizoides, observó Laing, es su hipersensibilidad a lo que está sucediendo en sus mentes, así como la extrema protección del yo, oculto tras capas de una falsa personalidad. Un médico que busque solamente «síntomas esquizofrénicos», como si la persona fuera un objeto, encontrará resistencias a cada paso. Tales pacientes no quieren ser examinados, sino ser escuchados; la verdadera cuestión era qué les había llevado a experimentar el mundo de ese modo.

Las angustias características del esquizoide

He sido una especie de muerto, en cierto sentido.

Me separé de los demás y me encerré en mí mismo [...]

Hay que vivir en el mundo con otras personas.

Si no lo haces, algo muere en tu interior.

Peter, uno de los pacientes de Laing

Laing definió a las personas «esquizoides» como aquellas que viven con una escisión, sea en sí mismas, o entre ellas y el mundo. No se sienten «unidas» y experimentan un doloroso aislamiento respecto del resto de la humanidad. Su distinción entre la persona esquizoide y la esquizofrénica era esta: mientras que un esquizoide puede estar trastornado pero cuerdo, la división de la mente del esquizofrénico ha cruzado la línea que lleva a la psicosis.

Muchas personas dan por supuesto un grado de certeza sobre sí mismas. Se encuentran básicamente cómodas con quienes son y su relación con el mundo. Los esquizoides, por el contrario, tienen lo que Laing llamaba una «inseguridad ontológica», una duda básica, existencial y profundamente arraigada, acerca de su identidad y su lugar en el esquema de las cosas.

Las formas de ansiedad características de las personas esquizoides incluyen:

La naturaleza terrorífica de las interacciones con los otros. Pueden incluso tener terror a ser amados, porque ser conocidos por alguien significa quedar al descubierto. Para evitar ser absorbido por la otra persona a través del amor, el

esquizoide puede irse al otro extremo y elegir el aislamiento, o incluso preferir ser odiado, ya que esto implica una menor posibilidad de ser «absorbido». Una sensación habitual es que, con un sentido del yo tan frágil, se ahogan o se queman.

Vulnerabilidad, la sensación de que en cualquier momento el mundo puede estallar en su mente y destrozar su identidad. Tal percepción solo puede proceder de una fuerte sensación de vacío: si alguien tiene un sentido del yo muy pequeño, el mundo puede presentársele como una fuerza perseguidora.

Petrificación y despersonalización, la sensación de que pueden convertirse en piedras, lo que tiene el efecto correspondiente de desear negar a los otros sus sensaciones de realidad, para que se conviertan en «eso», algo de lo que no hay que ocuparse.

Laing observó que mientras que los «histéricos» harán lo que puedan para olvidarse de sí mismos o autorreprimirse, los esquizoides están obsesionados consigo mismos. Ahora bien, esta obsesión es lo contrario del narcisismo, ya que no supone amor a sí mismo, sino una mirada fríamente objetiva, un implacable inspeccionar el yo para ver qué hay dentro, si es que hay algo.

Un problema con el yo

Laing explicaba que mucha gente experimenta la escisión mental como una manera de enfrentarse a situaciones horribles de las que no hay huida posible, ni física ni psíquica (por ejemplo, encontrarse en un campo de concentración). Si la persona no puede aceptar lo que está sucediendo, se retira en sí misma o imagina estar en otra parte. Esta «disociación efímera» no es un modo malsano de enfrentar la vida.

La personalidad esquizoide, no obstante, siente que la disociación es permanente. La experiencia de la persona es que tiene vida pero no se siente viva. Invocando una alusión literaria, Laing observaba que los personajes de Shakespeare a menudo son tipos con muchos fallos, con conflictos personales importantes, si bien siguen fluyendo con la vida y son dueños de sí mismos. Por otra parte, los personajes de las novelas de Kafka y de las obras de teatro de Samuel Beckett carecen de esta seguridad existencial básica y por tanto recuerdan al tipo esquizoide. No pueden «cuestionar sus motivaciones», ya que ni siquiera tienen un sentido sólido y coherente del yo que puedan cuestionar. La vida se convierte en una batalla diaria para protegerse contra las amenazas del mundo exterior.

Dado que los esquizoides no tienen confianza en sí mismos, a menudo intentan imitar al tipo de persona que creen que el mundo espera que ellos sean, y se funden con su entorno hasta un punto extremo. Una niña de doce años, paciente de Laing, tenía que atravesar un parque cada noche y tenía miedo de ser atacada. Para afrontar la situación, desarrolló la creencia de que podía desaparecer y por tanto estar a salvo. Esa fantasía defensiva, escribió, solo podía ser contemplada por alguien que tuviese un vacío interior allí donde normalmente hallaríamos un yo.

La mente dividida

Laing hizo una distinción entre las personas encarnadas –que tienen «la sensación de ser carne y hueso», sienten deseos normales y pretenden satisfacerlos– y las personas desencarnadas, que experimentan un abismo entre su mente y su cuerpo.

Las personas esquizoides viven tal vida interior mental que su cuerpo no representa a su verdadero yo. Organizan un «falso yo», a través del cual afrontan el mundo, pero al hacerlo, su yo real se oculta más. Tienen un miedo terrible a ser «descubiertos» y por ello intentan controlar cualquier relación con la gente. Este sofisticado mundo interior les permite sentirse protegidos, pero como no supone una sustitución de las relaciones con el mundo real, su vida interior se empobrece. Paradójicamente, su colapso o su derrumbamiento final no procede de los otros a los que teme, «sino de la devastación provocada por las propias maniobras defensivas internas».

El esquizoide todo lo experimenta como desesperadamente personal, pero dentro siente como si hubiera un vacío. La única relación que experimenta es con el yo, pero es una relación caótica –de ahí su angustia y su desesperación extremas–.

Empujado hacia el borde

¿Qué hace que alguien con tendencias esquizoides cruce realmente la línea hacia la psicosis?

Al vivir con un sistema de falsos yoes que se presentan al mundo, las personas esquizoides son capaces de vivir una vida interior imaginaria. En lugar de relaciones normales, creativas, lo que tienen son apegos a cosas, cadenas de pensamientos, recuerdos y fantasías. Todo se vuelve posible. Los esquizoides se sienten libres y omnipotentes, pero a medida que esto sucede se están alejando del centro de la verdad objetiva. Si sus fantasías interiores son destructivas, es probable que se conviertan en actos destructivos, y al no poder acceder a un yo verdadero no puede haber culpa ni reparación.

Por eso las personas esquizofrénicas pueden aparentar ser normales una semana y psicóticas la siguiente, y declarar que un padre, marido o esposa intenta matarlos, o que alguien intenta robarles la mente o el alma. El velo del falso yo o de los falsos yoes que las hacía parecer relativamente normales se levanta de pronto, y revela el yo secreto, torturado, que se ha ocultado de la vista del mundo.

Comentarios finales

El yo dividido presenta también la polémica creencia de Laing de que si un niño tiene una disposición genética a la esquizofrenia, es posible que haya ciertas maneras en que una madre (o una familia más amplia) actúe para estimular o evitar que el trastorno se exprese. No es de extrañar que esto enfureciera a los padres de los esquizofrénicos.

El efecto más duradero del libro fue el de ayudar a romper el tabú que rodeaba la enfermedad mental y aportar una mejor comprensión de la mente esquizoide. Fue también importante por su idea de que la psicología debería ocuparse de lograr el crecimiento personal y la libertad, en lugar de imitar el paradigma de la medicina convencional de enfermedad/síntoma/cura. Investigar quién se es, incluso si tal investigación es una aventura arriesgada, era para Laing algo fundamental; la otra alternativa era tratar de encajar en los moldes establecidos por la sociedad, con todas las angustias relacionadas con tal compromiso.

A causa de tales ideas, Laing se hizo famoso en los años sesenta, siendo atractivo para quienes se sentían marginados por sus familias o sus culturas, o para quienes querían ser parte de la forma de pensar del movimiento del potencial humano centrada en la autorrealización.

El consumo de drogas, la adicción al alcohol, la depresión y su interés en temas poco ortodoxos como el chamanismo y la reencarnación contribuyeron a un descenso de la reputación profesional de Laing, y en 1987 se vio obligado a darse de baja del Colegio de Médicos.

A pesar de los intentos críticos por devaluar su obra, sus dos objetivos principales –cambiar la actitud hacia las enfermedades mentales y ayudar a reformular el objetivo último de la psicología– se cumplieron. Laing sigue siendo una de las principales figuras de la psicología del siglo XX.

R. D. Laing

Nacido en Glasgow en 1927, hijo único de padres presbiteranos de clase media, Ronald David Laing escribió más tarde sobre una niñez solitaria y a menudo terrible. En la escuela fue un alumno sobresaliente. Leyó a Voltaire, Marx, Nietzsche y Freud cuando tenía quince años y estudió Medicina en la Universidad de Glasgow.

Trabajó como psiquiatra en el Ejército británico y en 1953 consiguió un puesto en el Hospital Psiquiátrico Gartnavel, en Glasgow. A finales de los cincuenta, comenzó un programa de formación psicoanalítica en la Clínica Tavistock, de Londres.

En el Londres de los años sesenta, Laing tenía como amigos a la escritora Doris Lessing y a Roger Waters, músico del grupo de rock Pink Floyd. En 1965 fundó una comunidad psiquiátrica, Kingsley Hall, donde los pacientes no eran obligados a tener determinados comportamientos o a recibir tratamiento farmacológico, y eran tratados como iguales por el personal médico.

The Politics of Experience (1967) (La política de la experiencia, 1977) de Laing, que criticaba la familia y las instituciones políticas de Occidente, fue una obra que vendió millones de ejemplares. Otros libros suyos son Sanity, Madness and the Family (1964) (Cordura, locura y familia, 1967), y su autobiografía, Wisdom, Madness and Folly (1985) (‘sabiduría, locura e insensatez’). Su visión crítica de la práctica psiquiátrica estándar ha sido recogida en el libro de Thomas Szasz The Myth of Mental Illness (El mito de la enfermedad mental) y en el de William Glasser Reality Therapy (‘terapia de la realidad’).

Laing ha sido objeto de al menos cinco biografías. Murió de un infarto en 1989 en St. Tropez, mientras jugaba al tenis.

1971

La personalidad creadora

En general, creo que es correcto decir que la historia humana es un registro de los modos en que la naturaleza humana no ha llegado a su cima.

Las posibilidades más elevadas de la naturaleza humana

se han subestimado casi siempre.

Las personas elegidas como sujetos autorrealizados, personas que encajan en los criterios, se caracterizan por los siguientes rasgos: escuchan sus propias voces, son responsables y honestos, y trabajan mucho. Descubren quiénes son, no solo en cuanto a su misión en la vida, sino también en cuanto al modo en que sus pies se dañan si usan tales pares de zapatos, o en cuanto a saber si les gustan o no las berenjenas o si se van a pasar la noche en vela en caso de beber demasiada cerveza. Todo esto es lo que significa un yo auténtico. Descubren sus verdaderas naturalezas biológicas, sus naturalezas congénitas, que son irreversibles o difíciles de cambiar.

-

En resumen

Nuestra visión de la naturaleza humana debe ampliarse a fin de incorporar las características de las personas más avanzadas y completas.

Obras relacionadas

Mihaly Csikszentmihalyi: Creatividad

Viktor Frankl: La voluntad de sentido

Carl Rogers: El proceso de convertirse en persona

Martin Seligman: La auténtica felicidad

-

Capítulo 36

ABRAHAM MASLOW

Aunque el término autorrealizado fue acuñado por otro psicólogo, Kurt Goldstein, fue Maslow quien lo hizo famoso. Describe a esos individuos aparentemente raros que han logrado «una plena humanidad», una unión de salud psicológica y dedicación a su trabajo que les hace altamente efectivos. Si hubiera muchas personas así, pensaba Maslow, nuestro mundo se transformaría. En lugar de dedicar todas nuestras energías a idear cosas más rápidas y mejores, deberíamos intentar crear sociedades que produzcan más personas autorrealizadas.

Antes de Maslow, la psicología se dividía en dos campos: los conductistas y positivistas «científicos», que pensaban que en psicología ninguna idea era válida a menos que se hubiera demostrado, y los psicoanalistas freudianos. Maslow dio origen a una «tercera fuerza», la psicología humanista, que se negaba a ver a los seres humanos como máquinas que funcionan «como respuesta al entorno» o como los peones de fuerzas subconscientes. Desde su punto de vista, los seres humanos volvieron a ser otra vez personas: creativos, dotados de libertad y con deseos de realizar su potencial. Además, los estudios que Maslow llevó a cabo sobre las experiencias cumbre, esos momentos trascendentes en los que todo cobra sentido y experimentamos una unidad en nosotros y con el mundo, contribuyeron a poner los cimientos de la psicología transpersonal. Esta «cuarta fuerza» aportó un marco de referencia más científico al estudio de la experiencia religiosa o mística, y convirtió a Maslow en una figura célebre en la costa oeste estadounidense en los años sesenta.

Publicada después de su muerte, The Farther Reaches of Human Nature (La personalidad creadora) es, en realidad, una colección de artículos más que una obra coherente. La primera parte es la más inspiradora, y proporciona una excelente introducción al pensamiento de este psicólogo aventurero.

El autorrealizador

El estudio de Maslow sobre las personas que se autorrealizan dio comienzo con su admiración por sus maestros, la antropóloga Ruth Benedict y el psicólogo Max Wertheimer. Aunque no eran perfectos, le impresionaron como seres plenamente desarrollados en todos los aspectos, y recordaba su entusiasmo al pensar que era posible generalizar acerca de tales personas.

¿Qué diferenciaba a esos individuos del resto? En primer lugar, se dedicaban a algo superior a ellos mismos, a una vocación. Consagraban sus vidas a lo que Maslow llamó valores «del ser», como la verdad, la belleza, la bondad y la simplicidad. Ahora bien, esos «valores B» (la B hace referencia a becoming, ‘llegar a ser’) no son solamente hermosos atributos deseados, sino que son necesidades que han de satisfacerse. «De manera clara y empírica, es necesario que el ser humano viva en la belleza más que en la fealdad, como le es necesario tomar alimento para saciar el apetito de su estómago o descansar para reponer su agotado cuerpo», observó Maslow. Todos sabemos que tenemos que comer, beber y dormir, pero Maslow afirmaba que, una vez satisfechas estas necesidades básicas, desarrollamos metanecesidades en relación con los superiores valores B, que también han de realizarse. Esta era su famosa jerarquía de necesidades, que comenzaba con el oxígeno y el agua y terminaba con la necesidad de realización psicológica y espiritual.

Casi todos los problemas psicológicos, creía Maslow, tenían su raíz en la «enfermedad del alma», que supone falta de sentido o ansiedad por si tales necesidades no se satisfacen. La mayoría de los individuos no pueden expresar ni siquiera que tienen estas necesidades, pero es fundamental que busquen satisfacerlas para ser plenamente humanos.

Logrando una humanidad plena

Para hacer de la autorrealización un concepto menos esotérico, Maslow tenía mucho interés en mostrar lo que significaba en el día a día, de instante en instante. Para él no se trataba de «un único gran momento», como una experiencia religiosa. Más bien suponía:

Experimentar con total concentración. Compromiso con algo que nos hace olvidar nuestras defensas, nuestras poses y nuestra timidez. En esos momentos recobramos «la inocencia de la infancia».

Conciencia de la vida como una serie de elecciones; una dirección nos permite avanzar en nuestro crecimiento personal, la otra supone una regresión.

Ser consciente de que se tiene un yo y escuchar su voz, más que la voz de un padre o de la sociedad.

Decidir ser sincero y como consecuencia responsabilizarse de lo que se piensa y se siente. La disposición a decir: «No, ni esto ni esto; no me gusta», incluso aunque con ello uno se granjee la antipatía de todos.

Disponibilidad para trabajar y esforzarse para aprovechar al máximo las propias capacidades. En cualquier campo en el que se esté, ser de los mejores.

Un verdadero deseo de descubrir las defensas psicológicas propias y abandonarlas.

Estar dispuesto a ver a las otras personas de la mejor manera posible, «bajo el punto de vista de la eternidad».

¿Cuáles son las implicaciones de estudiar solamente a las personas sanas, creativas, plenamente realizadas? No es de extrañar que Maslow concluya: «Se

obtiene una visión diferente de la humanidad».

Es difícil ver hoy en día qué revolución desencadenó Maslow al decidir centrarse en esto, pero hay que recordar que su aportación tuvo lugar dentro de un paradigma médico que solo se centraba en las enfermedades psicológicas. Maslow pensaba que la psicología debía, más bien, centrarse en la «plena humanidad». En este contexto, una persona neurótica pasa a ser una persona que «no está todavía plenamente realizada». Puede parecer una diferencia meramente semántica, pero en realidad supuso un cambio profundo en el campo de la psicología.

El complejo de Jonás

¿Por qué todos nacemos con un potencial ilimitado y sin embargo pocas personas realizan esas posibilidades? Una de las razones que Maslow expuso es lo que llamó el complejo de Jonás. El Jonás bíblico era un tímido comerciante que intentó resistir la llamada de Dios de que llevase a cabo una importante misión. El complejo de Maslow se refiere al «miedo a la propia grandeza» o el evitar nuestro verdadero destino, nuestra verdadera llamada.

Maslow observó que tenemos miedo de lo mejor de nosotros mismos tanto como tenemos miedo de lo peor. Quizás parece demasiado terrible tener una misión en la vida, así que en lugar de eso nos limitamos a buscar una serie de trabajos para sobrevivir. Todos tenemos momentos perfectos en los que vislumbramos de qué somos realmente capaces, en los que sabemos que somos grandes. «Y, sin embargo, simultáneamente temblamos de debilidad, respeto y miedo ante estas mismas posibilidades», observaba Maslow.

Le gustaba formular a sus alumnos preguntas como: «¿Quién de vosotros pretende ser presidente?» o «¿Quién de vosotros llegará a ser un líder moral inspirador como Albert Schweitzer?». Cuando se avergonzaban o se ruborizaban, les preguntaba: «Si no sois vosotros, ¿quién va a ser?». Eran individuos que se estaban formando para ser psicólogos, pero Maslow les preguntaba qué sentido tenía aprender a ser un psicólogo mediocre. Hacer solo lo justo para ser competente, les decía, era una perfecta receta para una profunda infelicidad en la vida. Huirían de sus propias capacidades y posibilidades. Maslow recordaba la idea de Nietzsche sobre el eterno retorno; esto es, que la vida que llevamos ha de vivirse una y otra vez hasta la eternidad, como en la película Atrapado en el tiempo. Si viviéramos con esta ley en mente, solo haríamos lo que fuese verdaderamente importante.

Algunas personas evitan intentar ser grandes porque temen ser vistas como ostentosas, como que aspiran a demasiado. Pero esto puede no ser más que una excusa para no intentarlo. En lugar de ello, adoptamos una falsa humildad y nos ponemos objetivos simples y fáciles. La posibilidad de llegar a ser notable, para muchos individuos corrientes, es como sentir que se les viene encima una

tormenta de temor. De pronto se dan cuenta de que llamarían la atención. El complejo de Jonás es, en parte, un miedo a perder el control, un miedo a la posibilidad de sufrir una transformación total de la «vieja persona» que éramos.

La sugerencia de Maslow era esta: tenemos que equilibrar los objetivos sublimes con el tener los pies en la tierra. La mayoría de las personas tienen demasiado de una de estas actitudes y no suficiente de la otra. Al estudiar a las personas autorrealizadas y con éxito, se descubre que han armonizado ambos aspectos; esto es, miran hacia el cielo, pero están enraizadas en la tierra.

El trabajo y la creatividad

Como psicólogo académico, Maslow se sorprendió cuando, en la década de los sesenta, comenzaron a llamar a su puerta grandes empresas. En un momento de creciente competitividad para hacer mejores productos, las empresas se dieron cuenta de que entornos laborales en los que la gente fuera más creativa y se sintiera más realizada resultarían también más productivos. Maslow había escrito sobre la eupsiquia, que era «la cultura que generarían mil personas autorrealizadas en alguna isla protegida en la que no recibieran interferencias». Aunque esto era una utopía, su solución para el mundo real, la dirección eupsíquica de las empresas, pretendía lograr la salud psicológica y la realización de todos en su lugar de trabajo.

Más de una cuarta parte de La personalidad creadora está dedicada a la cuestión de la creatividad, ya que esto se halla en el meollo de la idea que Maslow tiene de lo que es una persona autorrealizada. Distinguía entre la creatividad primaria –el relámpago de inspiración que «ve» un producto final antes de haberse creado– y la creatividad secundaria –el desarrollo de la inspiración, trabajar sobre ella–.

Maslow observaba que, como vivimos en un mundo que cambia mucho más rápidamente que en el pasado, no basta con hacer las cosas como siempre se han hecho. Los más despiertos están dispuestos a abandonar el pasado, y en lugar de eso estudiar los problemas tal como son, sin equipajes innecesarios. Este rasgo, que llamó «inocencia», era común entre las personas autorrealizadas. Maslow escribió acerca de esta característica: «Las personas más maduras son las más divertidas [...] Son personas que pueden retroceder a voluntad, que pueden convertirse en niños, jugar con niños y estar cerca de ellos».

Era profundamente consciente de que tales personas con frecuencia son las menos convencionales o las que crean problemas en una organización, y les decía a los empresarios, con toda franqueza, que tenían que buscar la manera de integrar y valorar a esos individuos.

Las organizaciones son por naturaleza conservadoras, pero para sobrevivir y

prosperar necesitan también tolerar los vuelos creativos de la fantasía que puede prever las necesidades, o generar nuevos productos importantes o nuevos conceptos. El lugar de trabajo ideal sería como un reflejo de la naturaleza creativa de la persona autorrealizada: una inspiración fresca como en el niño, capaz de crear algo verdaderamente nuevo; y la madurez para ver a través de la realidad.

Comentarios finales

Como sucede con muchos pioneros, Maslow no estaba totalmente seguro de la metodología de su investigación (así, escribió: «El conocimiento de baja fiabilidad es también una parte del conocimiento»), pero sus ideas insuflaron nueva vida a la psicología. Como señala Henry Geiger en una introducción a La personalidad creadora, además de ser altamente respetados en el entorno académico, los escritos de Maslow también se vendieron en grandes cantidades al público en general. Esto responde al hecho de que, lejos de ser una noción extraña, la autorrealización era realmente una meta al alcance de la mayoría de la gente. No era solo para «los santos y los sabios» y las grandes figuras de la historia, sino que era el derecho innato de todo el mundo.

No es sorprendente, pues, que las ideas de Maslow se hayan adaptado al mundo del trabajo. Mientras que por una parte el concepto de autorrealización nos inspira siempre a buscar que nuestro trabajo sea significativo para nosotros por encima de otras recompensas, acordarnos del complejo de Jonás puede estimularnos a vivir conforme a nuestro potencial y pensar realmente a lo grande.

Abraham Maslow

Nacido en 1908 en una zona pobre de Brooklyn (Nueva York), Maslow era el mayor de siete hermanos. Aunque sus padres eran inmigrantes judío-rusos sin estudios, su padre llegó a ser un próspero hombre de negocios deseoso de que su hijo, tímido pero extraordinariamente inteligente, fuese abogado. Al principio Abraham estudió Derecho en el City College de Nueva York, pero en 1928 se trasladó a la Universidad de Wisconsin, donde se despertó su interés por la psicología, y donde trabajó con el investigador de primates Harry Harlow. Ese mismo año, Maslow se casó con Bertha Goodman, prima suya.

En 1934 Maslow obtuvo su doctorado en Psicología, pero volvió a Nueva York a realizar un polémico trabajo sobre la vida sexual de mujeres universitarias con Edward Thorndike en la Universidad de Columbia, donde también encontró un mentor en Alfred Adler. Se dedicó a la docencia durante catorce años en la Universidad de Brooklyn, en la que sus mentores incluían a emigrantes europeos como los psicólogos Eric Fromm y Karen Horney y la antropóloga Margaret Mead. Su obra Principles of Abnormal Psychology (‘principios de psicología anormal’) se publicó en 1941, y en 1943 apareció en la Psychological Review su famoso artículo «Una teoría de la motivación», que introdujo el concepto de jerarquía de necesidades.

Entre 1951 y 1969 Maslow dirigió el Departamento de Psicología de la Universidad Brandeis, donde escribió Motivation and Personality (1954) (Motivación y personalidad, 1954) y Toward a Psychology of Being (1968) (El hombre autorrealizado: hacia una psicología del ser, 1972). En 1962 acudió como profesor invitado a una empresa californiana de alta tecnología, lo cual le ayudó a relacionar la idea de la autorrealización con el entorno empresarial.

En 1968 fue elegido presidente de la Asociación Estadounidense de Psicología y en el momento de su muerte, en 1970, era miembro de la Fundación Laughlin.

1974

Obediencia a la autoridad

Se construyeron cámaras de gas, se vigilaron campos de la muerte, se registraron cantidades fijas diarias de cadáveres con la misma eficiencia con que se fabrican aparatos electrodomésticos. Estas políticas inhumanas tal vez se originaron en la mente de una sola persona, pero solo podían llevarse a cabo a gran escala si un número muy elevado de personas obedecían las órdenes.

Es cierto que los seres humanos se enfurecen; es cierto que actúan movidos por el odio y estallan de rabia contra otros. Pero aquí se pone de manifiesto algo mucho más peligroso: la posibilidad que tiene el ser humano de abandonar su humanidad, e incluso, ciertamente, la inevitabilidad de que lo haga cuando fusiona su personalidad única dentro de estructuras institucionales más amplias.

-

En resumen

Ser conscientes de nuestra tendencia natural a obedecer a la autoridad puede disminuir la posibilidad de que sigamos ciegamente órdenes que vayan en contra de nuestra conciencia.

Obras relacionadas

Robert Cialdini: Influencia

Eric Hoffer: El verdadero creyente

-

Capítulo 37

STANLEY MILGRAM

Entre 1961 y 1962, en la Universidad Yale se realizaron una serie de experimentos. Se les pagó una pequeña cantidad de dinero a un grupo de voluntarios por participar en lo que se suponía que sería «un estudio sobre la memoria y el aprendizaje». En la mayoría de los casos, un experimentador con bata blanca se encargó de dos de los voluntarios, a uno de los cuales se le dio el papel de «profesor» y al otro de «aprendiz». Al aprendiz lo ataban a una silla y le decían que tenía que recordar listas de pares de palabras. Si no podía recordarlas, al profesor se le pedía que le soltara una pequeña descarga eléctrica. Con cada respuesta incorrecta, el voltaje se elevaba, y al profesor se le obligaba a contemplar cómo el aprendiz iba pasando de pequeños resoplidos de incomodidad hasta gritos de dolor fortísimo.

Lo que el profesor no sabía es que en realidad no había corriente entre su caja de control y la silla del aprendiz, y que el «aprendiz» voluntario era en realidad un actor que solo fingía recibir descargas dolorosas. El verdadero centro del experimento no era la «víctima», sino las reacciones del profesor que apretaba los botones. ¿Cómo se tomaría el hecho de infligir un dolor cada vez mayor a un ser humano indefenso?

El experimento, descrito en Obedience to Authority: An Experimental View (Obediencia a la autoridad: un punto de vista experimental), es uno de los más famosos en psicología. Aquí analizaremos qué sucedió y por qué los resultados son importantes.

Las expectativas y la realidad

La mayoría de la gente esperaría que al primer signo de verdadero dolor por parte de la persona que recibía la descarga, el experimento se detendría. Después de todo, no era más que un experimento. Esta es la respuesta que Milgram recibió cuando, fuera de los experimentos, encuestó a un conjunto de personas para ver cómo creían que reaccionarían los sujetos en esas circunstancias. La mayoría pronosticaron que los profesores no darían descargas más allá del punto en el que los aprendices pidieran ser liberados. Estas expectativas coincidían exactamente con las del propio Milgram. Pero ¿qué sucedió en realidad?

La mayoría de los sujetos a los que se les pidió que actuaran como profesores se estresaron mucho con el experimento, y se quejaron al experimentador diciéndole que la persona que estaba en la silla no debería recibir más daño. El siguiente paso lógico habría sido exigir que se pusiera fin al experimento. En realidad, esto rara vez sucedió.

A pesar de sus observaciones, la mayoría de las personas continuaron siguiendo las instrucciones del experimentador e infligiendo descargas cada vez más potentes. En realidad, «un porcentaje considerable prosiguieron hasta la última descarga». Y esto incluso cuando podían oír los gritos del aprendiz, e incluso cuando la persona imploraba que terminara el experimento.

Cómo nos las arreglamos con una mala conciencia moral

Los experimentos de Milgram han creado polémica a lo largo de los años; mucha gente no está dispuesta a aceptar que los seres humanos normales actúen de ese modo. Muchos científicos han tratado de hallar fallos en la metodología, pero el experimento se ha repetido en todo el mundo con resultados similares. Como observó Milgram, los resultados asombran a la gente. Quieren creer que los sujetos que se prestaron voluntarios eran monstruos sádicos. Sin embargo, él se aseguró de que procedieran de un abanico considerable de clases sociales y profesionales, y de que fueran personas normales colocadas en circunstancias poco habituales.

¿Por qué los sujetos que administraban las descargas eléctricas no se sentían culpables y sencillamente abandonaban el experimento? Milgram se aseguró de señalar que la mayoría de sus sujetos sabían que lo que estaban haciendo no era correcto. Detestaban soltar las descargas, especialmente cuando las víctimas se oponían a ello. No obstante, aunque pensaban que el experimento era cruel o absurdo, la mayoría no fueron capaces de dejarlo. En lugar de eso, desarrollaron estrategias para justificar lo que estaban haciendo. Entre estas se hallaban las siguientes:

Concentrarse en el aspecto técnico del experimento. La gente tiene un fuerte deseo de resultar competente en su trabajo. El experimento y su terminación exitosa se convertía en algo más importante que el bienestar de las personas implicadas.

Transferir la responsabilidad moral del experimento a su director. Esta es la habitual defensa que afirma «me limitaba a cumplir órdenes» y que se halla en todos los juicios sobre crímenes de guerra. El sentido o la conciencia moral del sujeto no se pierde, pero se transforma en un deseo de agradar al jefe o al líder.

Decidir creer que sus acciones son necesarias como parte de una causa valiosa más amplia. Si en el pasado se habían librado guerras por motivos religiosos o

por ideologías políticas, en este caso la causa era la ciencia.

Desvalorizar a la persona que recibe las descargas eléctricas: «Si son tan tontos como para no recordar los pares de palabras, merecen ser castigados». Este cuestionamiento de la inteligencia o del carácter es utilizado habitualmente por los tiranos para animar a sus seguidores a librarse de grupos enteros de personas. No valen mucho –sigue diciendo esa manera de pensar–, así que ¿a quién le importa si se eliminan? El mundo será un lugar mejor.

Quizás el resultado más sorprendente fue la observación de Milgram acerca de que el sentido moral de los sujetos no desaparecía, sino que se reorientaba en la dirección de sentir deber y lealtad no hacia aquellos a quienes estaban haciendo daño, sino hacia la persona que daba las órdenes. El sujeto no era capaz de salir de la situación porque –sorprendentemente– habría sido descortés ir contra los deseos del experimentador. El sujeto sentía que había aceptado hacer el experimento, de modo que abandonarlo le haría aparecer como alguien que incumplía las promesas.

El deseo de agradar a la autoridad era más poderoso que la fuerza moral de los gritos de los otros voluntarios. Cuando el sujeto expresaba su oposición a lo que estaba sucediendo, era típico que lo hiciera en los términos más respetuosos. Milgram describe así a un sujeto: «Piensa que está matando a alguien, y sin embargo usa el lenguaje que se emplea al servir el té».

Del individuo al «agente»

¿Por qué somos así? Milgram observó que la tendencia de los seres humanos a obedecer a la autoridad se desarrolló por meras razones de supervivencia. Para lograr hacer las cosas era necesario que hubiera líderes, seguidores y jerarquías. El ser humano es un animal comunitario y no quiere causar problemas. Peor incluso que la mala conciencia de dañar a otros que están indefensos, según parece, es el miedo a estar aislado.

A la mayoría de nosotros se nos ha inculcado desde muy pequeños la idea de que está mal hacer daño a otros innecesariamente, pero nos pasamos los primeros veinte años de la vida escuchando lo que debemos hacer, de tal modo que nos habituamos a obedecer a la autoridad. Los experimentos de Milgram colocaron a los sujetos justo en medio de este dilema; ¿debían «ser buenos» en el sentido de no hacer daño, o «ser buenos» en el sentido de hacer lo que se les decía? La mayoría de los sujetos eligieron lo último, lo cual sugiere que nuestros cerebros están fuertemente condicionados a aceptar la autoridad por encima de todo.

El impulso natural de no dañar a otros resulta espectacularmente alterado cuando una persona es colocada en una estructura piramidal. A nivel individual somos responsables de lo que hacemos y nos consideramos autónomos, pero cuando nos hallamos en un sistema o en una jerarquía, estamos más que dispuestos a entregar nuestra responsabilidad a otro. Dejamos de ser nosotros mismos, y en lugar de eso nos convertimos en «agentes» de otra persona u otra cosa.

Cómo llega a ser fácil matar

Milgram se vio influenciado por la historia de Adolf Eichmann, cuyo trabajo era maquinar la muerte de seis millones de judíos bajo el mandato de Hitler. El libro de Hannah Arendt Eichmann en Jerusalén sostenía que Eichmann en realidad no era un psicópata, sino un obediente burócrata cuya distancia respecto de los campos de la muerte le permitió ordenar las atrocidades en nombre de algún objetivo superior. Los experimentos de Milgram confirmaron la validez de la idea de Arendt respecto a la «banalidad del mal». Esto es, los seres humanos no son inherentemente crueles, pero llegan a serlo cuando la crueldad es exigida por la autoridad. Esta fue la principal lección de su estudio:

Las personas normales, que generalmente se limitan a cumplir con su trabajo y no muestran ninguna hostilidad especial, pueden convertirse en agentes de un proceso destructivo terrible.

Obediencia a la autoridad puede resultar doloroso de leer, especialmente la transcripción de una entrevista a un soldado estadounidense que participó en la masacre de Mai Lai en Vietnam. Milgram concluía que existía algo así como una psicopatía inherente, o un «mal» inherente, pero que estadísticamente no era nada frecuente. Su alarma se dirigía más hacia cómo una persona normal (sus experimentos incluían también mujeres, las cuales apenas mostraron diferencias en cuanto a la obediencia respecto a los varones), colocada en las condiciones propicias, puede hacer cosas terribles a otras personas –y no sentirse demasiado mal por ello–.

Este, observaba Milgram, es el objetivo de la formación militar: los soldados son colocados en un entorno separado de la sociedad normal y sus sutilezas morales, y en su lugar se les hace pensar en términos de «el enemigo». Se les inculca un amor al «deber», la creencia de que están luchando por una gran causa, y un tremendo miedo a desobedecer las órdenes: «Aunque el objetivo declarado del

entrenamiento es proporcionar a los reclutas capacidades militares, su meta principal es destruir cualquier rastro de individualidad e identidad personal». Los aprendices de soldado se convierten en agentes de una causa, más que en individuos capaces de pensar libremente, y ahí reside su vulnerabilidad a cometer actos terribles. Los otros individuos dejan entonces de ser humanos y se convierten en «daños colaterales».

La capacidad de desobedecer

¿Qué hace que una persona sea capaz de desobeder a la autoridad, mientras que el resto no puede?

Desobedecer es difícil. Los sujetos de Milgram generalmente sentían que su lealtad era hacia el experimento y el experimentador; solo unos pocos eran capaces de romper este sentimiento y poner a la persona que sufría en la silla por encima del sistema de autoridad. Había un abismo, observaba Milgram, entre manifestar que se estaba haciendo daño (algo que casi todos los sujetos hicieron) y oponerse realmente a seguir con el experimento. Este es el salto que dieron los pocos que desobedecieron a la autoridad por razones éticas o morales. Afirmaron sus creencias individuales a pesar de la situación, mientras que la mayoría se fundieron con la situación. Esa es la diferencia entre un héroe que está dispuesto a arriesgar su vida por salvar a otros y un Eichmann.

La cultura nos ha enseñado cómo obedecer a la autoridad, observó Milgram, pero no cómo desobedecer a la autoridad que es moralmente censurable.

Comentarios finales

Obediencia a la autoridad parece ofrecer escaso consuelo sobre la naturaleza humana.

Dado que hemos evolucionado en claras jerarquías sociales durante miles de años, parte de nuestras conexiones cerebrales nos hacen querer obedecer a las personas que están «por encima» de nosotros. Solo a través del conocimiento de esta fuerte tendencia podemos evitar implicarnos en situaciones en las que podemos cometer maldades.

Toda ideología requiere un cierto número de personas obedientes que actúen en su nombre, y en el caso del experimento de Milgram, la ideología que imponía respeto a los sujetos no era la religión ni el comunismo ni un gobernante carismático. Aparentemente, la gente hará cosas en nombre de la ciencia igual que los inquisidores españoles torturaban a la gente en nombre de Dios. Ten una «causa» suficientemente grande y verás qué fácil es pensar que infligir dolor a otro ser humano puede justificarse sin demasiada dificultad.

El hecho de que nuestra necesidad de ser obedientes anule la educación anterior o el condicionamiento favorable a la compasión, la ética o los preceptos morales sugiere que la preciada idea de la libertad es un mito. Por otra parte, las descripciones que hace Milgram de las personas que consiguieron negarse a soltar más descargas deberían ofrecernos esperanzas acerca de cómo podríamos actuar en una situación similar. Tal vez sea parte de nuestra herencia obedecer a la autoridad de manera automática, pero también está en nuestra naturaleza dejar de lado la ideología si implica causar daño, y estar dispuestos a poner a las personas por encima del sistema.

Los experimentos de Milgram podrían haber sido menos conocidos si no fuera por el hecho de que Obediencia a la autoridad es una obra que engancha, aun tratándose de literatura científica. Este es un libro que cualquiera que esté interesado en cómo funciona la mente debería tener en su biblioteca. El genocidio de Ruanda, la masacre de Srebrenica y las afrentas a la dignidad humana en Abu Ghraib quedan esclarecidos y parcialmente explicados por estos

descubrimientos.

Stanley Milgram

Nacido en Nueva York en 1933, Milgram terminó el bachillerato en 1950 y se licenció en el Queens College en 1954. Se especializó en ciencias políticas, pero decidió que estaba más interesado en la psicología y se matriculó en cursos de verano sobre esta disciplina para ser aceptado en un programa doctoral en Harvard. Su doctorado fue dirigido por el eminente psicólogo Gordon Allport, y versaba sobre los motivos por los cuales la gente se atiene tanto a lo que le indican. Milgram trabajó con Solomon Asch en la Universidad de Princeton, quien llevó a cabo famosos experimentos sobre conformidad social.

Otras áreas de su investigación incluían por qué la gente está dispuesta a ceder sus asientos en el transporte público, la idea de «seis grados de separación», y la agresividad y la comunicación no verbal. Milgram también hizo algunos documentales, entre ellos el titulado Obedience, acerca de los experimentos de Yale, y The City and the Self (‘la ciudad y el yo’), sobre el impacto que tiene sobre la conducta el vivir en la ciudad. Para más información, puede leerse la obra de Thomas Blass The Man Who Shocked the World: The Life and Legacy of Stanley Milgram (2004) (‘el hombre que impactó al mundo: la vida y el legado de Stanley Milgram’).

Milgram falleció en Nueva York en 1984.

2014

El test de la golosina

La creencia tradicional de que la fuerza de voluntad es un rasgo innato que se tiene en abundancia o bien no se tiene [...] es falsa. Las habilidades de autocontrol, tanto cognitivas como emocionales, se pueden aprender, mejorar y dominar para que se activen automáticamente cuando las necesitamos. Esto es más fácil para algunas personas porque las recompensas y tentaciones emocionalmente atractivas no son tan atractivas para ellas, y también las apaciguan con mayor facilidad. Pero por grande o pequeña que sea nuestra capacidad «natural» de autocontrolarnos, podemos mejorar nuestras habilidades de autocontrol y ayudar a nuestros hijos a hacer lo mismo.

Las habilidades de autocontrol son esenciales para que tengamos éxito a la hora de alcanzar nuestros objetivos, pero son los objetivos mismos los que nos proporcionan dirección y motivación [...] los objetivos que dirigen nuestras vidas son tan importantes como la función ejecutiva que necesitamos para tratar de alcanzarlos [...] sin unos objetivos convincentes y sin motivación, la función ejecutiva puede hacer que seamos competentes pero que vayamos sin rumbo.

En resumen

El autocontrol está fuertemente relacionado con el éxito y la estabilidad emocional. Algunas personas lo tienen de forma más innata que otras, pero es algo que podemos aprender.

Obras relacionadas

Albert Bandura: Autoeficacia

Carol Dweck: Mindset

Daniel Goleman: La práctica de la inteligencia emocional

Daniel Kahneman: Pensar rápido, pensar despacio

-

Capítulo 38

WALTER MISCHEL

Desde la tentación en el jardín del Edén hasta los filósofos griegos –quienes usaron la palabra akrasia para referirse a la debilidad de la voluntad–, la capacidad de demorar la gratificación siempre ha sido central en la idea de lo que es una humanidad civilizada. Sin embargo, y sorprendentemente, hasta que apareció Walter Mischel se había ahondado muy poco en la ciencia de la fuerza de voluntad y el autocontrol.

A principios de la década de 1960, Mischel realizó experimentos en la Escuela de Párvulos Bing de la Universidad Stanford, a la que asistían sus tres hijas. A los niños se les presentó un dilema: comer un dulce esponjoso en el momento, o renunciar a él durante veinte minutos, sentados solos en una habitación, para conseguir dos. Los niños podían obtener el dulce en cualquier momento, pero si esperaban todo el tiempo, obtendrían ese y otro. Fue fascinante e hilarante ver las contorsiones mentales que experimentaron muchos de los niños en edad preescolar al tratar de resistirse a no comer lo que tenían delante.

Mischel había diseñado el experimento para estudiar la demora de la gratificación en un corto espacio de tiempo; por lo tanto, se sorprendió cuando empezaron a acumularse anécdotas que relacionaban el comportamiento que habían tenido los niños de cuatro años en la escuela de preescolar con la evolución que manifestaban cinco, diez y quince años después. En 1982, Mischel y su equipo emprendieron los estudios longitudinales de Stanford sobre la demora de la gratificación, consistentes en hacer el seguimiento del desarrollo y los progresos de más de quinientos niños que habían participado en el experimento de la golosina. Hicieron el seguimiento de una cantidad más pequeña de participantes en su veintena, treintena y cuarentena, y encontraron una correlación sorprendente entre la cantidad de tiempo que habían estado dispuestos a esperar siendo niños y su grado de éxito y bienestar en áreas como el matrimonio, el empleo, la salud mental y física, y la situación económica.

Cuanto más había esperado el niño, más probable era que, después, puntuase más alto en los test de inteligencia, tuviese más capacidad de prestar atención, tuviese una mayor autoestima, fuese más capaz de alcanzar metas y gestionar el estrés, confiase más en su propio juicio, tuviese la capacidad de crear relaciones más sólidas, e incluso obtuviese una puntuación más alta en la prueba SAT de admisión universitaria y tuviese índices de masa corporal más bajos. Esta información fue aún más sorprendente por el hecho de que las pruebas psicológicas que se les habían hecho en la primera infancia no permitían predecir este tipo de resultados.

«Todo el mundo está ansioso por saber cómo funciona la fuerza de voluntad y a todo el mundo le gustaría tener más», dice Mischel. Pero ¿por qué es tan importante para el éxito en la vida? The Marshmallow Test: Understanding Self-control and How to Master It (El test de la golosina: cómo entender y manejar el autocontrol) no es solamente un relato de su investigación, sino también de otros que se han hecho esta pregunta. Best sellers como Willpower (‘fuerza de voluntad’) de Roy Baumeister han convertido el autocontrol en un tema de moda, pero le deben mucho al trabajo pionero de Mischel, que atrajo la atención del gran público gracias a una columna aparecida en The New York Times escrita por David Brooks en 2006 («Golosinas y políticas públicas»). Sus experimentos se conocieron a partir de entonces como el test de la golosina.

La función ejecutiva

El test de la golosina parece indicarnos que el autocontrol está integrado en nosotros y que, por lo tanto, y dado que es tan importante para el éxito, nuestras vidas están más o menos predeterminadas. Sin embargo, este no es su argumento, escribe Mischel. Cuenta la historia de George Ramírez, un niño de una zona deprimida de la ciudad de Nueva York que a los cinco años había emigrado a Estados Unidos con su familia. A los nueve años ganó, en un sorteo, una plaza para asistir a una escuela subvencionada de alto rendimiento. La escuela, dice George, lo salvó de una vida insatisfactoria y le hizo centrarse en la excelencia, la responsabilidad personal, el autocontrol y el logro. ¿Cómo? La escuela fomentó en él el desarrollo de las habilidades cognitivas cruciales para el autocontrol llamadas función ejecutiva, la cual nos permite «ejercer un control deliberado y consciente de los pensamientos, los impulsos, las acciones y las emociones». La función ejecutiva nos permite calmar nuestros impulsos y prestar atención consciente a nuestros objetivos y alcanzarlos.

Algunas personas parecen tener estas habilidades a temprana edad. En los experimentos de Mischel, todos los niños que lograron autocontrolarse mostraron las tres habilidades de la función ejecutiva:

Recordaron el objetivo elegido y se recordaron a sí mismos cuáles eran las circunstancias («Si me como uno ahora, no conseguiré dos más tarde»).

Supervisaron su avance hacia el objetivo y fueron capaces de rectificar su comportamiento, por medio de volver a centrarse en la meta o de emplear técnicas de mitigación de la tentación.

Reprimieron las respuestas impulsivas que les habrían impedido alcanzar su objetivo.

Los niños que tienen estas habilidades pueden recordar las instrucciones, controlar sus impulsos y centrar su atención en los objetivos elegidos. Si no manifiestan la función ejecutiva les resultará difícil seguir las instrucciones y se meterán en problemas con mayor facilidad, porque no serán capaces de controlar los impulsos agresivos mediante el uso del pensamiento «lúcido» que les permita acordarse de las consecuencias. Sin embargo, el punto crucial es que estas estrategias son fáciles de enseñar.

La ciencia del autocontrol

Por medio de su investigación, Mischel acabó por reconocer que hay dos sistemas operando en el cerebro: uno «caliente» –emocional, reflejo e inconsciente– y otro «frío» –cognitivo, reflexivo y racional–. La forma en que interactúan estos sistemas es la clave para entender la fuerza de voluntad o su ausencia.

Nuestro sistema caliente es manejado por el sistema límbico, especialmente por la amígdala, una pequeña parte del cerebro con forma de almendra que apareció pronto en el desarrollo humano. Se trata de una «caja negra» neurológica que genera respuestas de miedo, impulsos sexuales y deseo de alimento. Fundamentalmente, la amígdala «no se detiene a pensar, reflexionar o preocuparse por las consecuencias a largo plazo», dice Mischel. El sistema límbico nos hace ser quienes somos en cuanto a nuestro fuerte deseo de repetir comportamientos, pero también podemos vernos secuestrados por él, porque a menudo parece ser más poderoso que la parte intencional y racional del cerebro, la corteza prefrontal, que se desarrolló más tarde en el ser humano. El que hace dieta, el fumador y el adicto al sexo conocen la pérdida de control que les lleva a devorar un paquete de galletas en secreto, a salir a altas horas de la noche en busca de un lugar donde vendan cigarrillos o a llamar por teléfono a una prostituta.

Ocurre que el sistema caliente entra en juego más fácilmente cuando la persona está estresada, ya que está relacionado con la supervivencia; mientras tanto el sistema frío, que implica análisis y elecciones racionales y estratégicos, por lo general pasa al trasfondo. «El sistema caliente y el frío interactúan de manera continua e ininterrumpida en una relación recíproca, en la que cuando uno pasa a estar más activo, el otro pasa a estarlo menos», escribe Mischel. Afirma que son exactamente los momentos en los que necesitamos contar con mayor creatividad para resolver un problema cuando, a menudo, perdemos la capacidad de hacerlo. Si padecemos estrés y angustia durante un período sostenido, ello nos conduce a tomar peores decisiones, las cuales son fruto del pensamiento irracional, las emociones fuertes y la incapacidad de recordar lo que es importante.

No es fácil resistir las tentaciones, por la simple razón de que los seres humanos tenemos una predilección natural por las recompensas inmediatas por encima de las recompensas a largo plazo, demoradas. El hecho de que la gratificación esté ubicada en el futuro es lo que hace que nos cueste levantarnos temprano para salir a correr o ir al gimnasio. Mischel hace referencia a una investigación de David Laibson, profesor de economía de Harvard, que sugiere que el valor que damos a las recompensas demoradas es aproximadamente la mitad del valor que damos a las gratificaciones inmediatas. En el caso de muchas personas es mucho menos de la mitad. Mischel tiene claro lo que implica este hallazgo: tenemos que «calentar» (es decir, hacer más atractivo) el futuro en nuestras mentes, y «enfriar» el presente (es decir, ser más objetivos acerca del valor de las recompensas del momento).

Mischel conjetura que la única forma de resistir una tentación del momento es que la respuesta caliente al estímulo (la respuesta «¡Vamos allá!») sea reemplazada casi instantáneamente, como por reflejo, por esta otra respuesta: «¡No!». Implementar un plan según el cual «si ocurre X haré Y» nos permite establecer de antemano qué haremos en caso de que se presente una tentación específica. Por ejemplo: si suena el teléfono, seguiré trabajando; si me ofrecen postre, diré que no; si una secretaria joven y atractiva me invita a salir después del trabajo, diré que no, porque estoy felizmente casado; cuando el reloj marque las cinco, empezaré a estudiar. Dichos planes también se pueden expresar en relación con estados psicológicos. Por ejemplo, si estoy ansioso, llamaré a un amigo; si estoy enojado, saldré a caminar a paso rápido. Después de un tiempo, estas señales se convierten en respuestas automáticas que superan al sistema caliente, el cual, de otro modo, se impondría fácilmente a las intenciones racionales.

El sistema frío se desarrolla con la edad. La mayoría de los niños de tres años no pueden resistirse a los dulces esponjosos por mucho tiempo, pero a los doce años la mayoría de los niños pueden esperar diez, quince o veinticinco minutos, porque pueden implementar una serie de estrategias mentales para justificar la espera. También hay una diferencia de género: a las chicas generalmente se les da mejor esperar para obtener la gratificación.

La capacidad de aplazar la gratificación depende de los pensamientos que tengamos sobre el objeto de deseo. Cuando se les pedía a los niños que pensaran en el sabor dulce y masticable de los dulces esponjosos (un tipo de pensamiento «caliente») les costaba resistirse; pero si se les pedía que pensaran en ellos como

nubes redondas y esponjosas, este pensamiento «frío» les permitía esperar el doble.

En el caso de los adultos que tratan de liberarse de una adicción, este replanteamiento cognitivo implicaría reemplazar los pensamientos sensuales sobre el objeto del deseo con pensamientos analíticos, fríos. Por ejemplo, la mousse de chocolate que te ofrecen en un restaurante no es tan tentadora si imaginas que una cucaracha acaba de mordisquearla en la cocina. Por supuesto, no es fácil cambiar la forma en que vemos las cosas que, en nuestra psique más profunda, asociamos con un gran placer y una gratificación inmensa. La reevaluación cognitiva (cambiar la forma de ver los estímulos) no funcionará siempre, pero puede ayudarnos a dejar de ser víctimas de nuestros propios cerebros. La motivación y las mejores intenciones nunca son suficientes. Precisamente porque es difícil fortalecer la fuerza de voluntad, necesitamos ser más inteligentes o más creativos en cuanto a las estrategias de pensamiento.

Otro hallazgo importante de Mischel fue que el estado emocional tiene un fuerte efecto sobre la demora de la gratificación. Los niños a los que se les pidió que pensasen en algo triste (por ejemplo, que lloraban sin que nadie los atendiese) antes de comenzar el experimento con la golosina cedieron antes a la tentación. Aquellos a quienes se les pidió que pensaran en cosas divertidas antes del experimento esperaron tres veces más que el promedio. Escribe Mischel: «Lo que es válido para los niños también lo es para los adultos: es menos probable que aplacemos la gratificación si nos sentimos tristes o mal. En comparación con las personas más felices, aquellas que tienden a experimentar emociones negativas o depresión crónicas también tienden a preferir gratificaciones inmediatas pero menos deseables que recompensas retardadas y de mayor valor».

Las personas inteligentes también tienen comportamientos insensatos

Las personas pueden tener un autocontrol muy elevado en algunas áreas y ser vulnerables en otras. Bill Clinton, señala Mischel, fue lo suficientemente autodisciplinado como para ganar una beca Rhodes y llegar a ser presidente, pero no pudo resistirse a tener aventuras con mujeres. El «verdadero» Bill Clinton era tanto el presidente concienzudo como el mujeriego arriesgado. El hecho es que las personas a menudo no son muy coherentes. Pueden ser confiables y honradas en algunas áreas de sus vidas, y no en otras. En su libro Personality and Assessment (1968) (Personalidad y evaluación, 1973), Mischel puso en duda la idea del yo unitario, argumentando que el sentido del yo dependía de las situaciones. Por ejemplo, un colega que es concienzudo y ordenado en el trabajo puede tener una vida hogareña caótica. Un jefe duro e irritable puede ser tranquilo y adorable en casa. Una persona que se angustia en la silla del dentista puede permanecer tranquila mientras escala una montaña. El comportamiento depende del contexto. El hecho de que una niñera se haya desempeñado bien una noche cuidando a tus hijos no significa que tendrá el mismo comportamiento durante un período de dos semanas, en el que se verá expuesta a muchas situaciones. Una persona puede tener un buen autocontrol pero estallar en ira en determinadas situaciones que la saquen de quicio.

Psicólogos como Roy Baumeister han descubierto que podemos sufrir de «cansancio de la voluntad» si tenemos que ejercer el autocontrol todo el día en el trabajo o en situaciones sociales. Si se nos ofrece la oportunidad de soltarnos, de perder el control, la aprovecharemos. A veces, parece que necesitamos ejercitar el sistema caliente del cerebro y dar un respiro al lado racional, frío. La fuerza de voluntad tiene una capacidad limitada y se puede agotar fácilmente; entonces no disponemos de ella durante cierto tiempo. Si ejerces un autocontrol considerable en un área, cuando surge una tentación en otra área es posible que no tengas la fuerza de voluntad que te permita resistirla. La clave para vencer las tentaciones es tener la motivación suficiente para continuar ejerciendo el control. De hecho, persistir en una tarea grande y dificultosa puede ser energizante. Mischel también menciona una investigación de Carol Dweck, quien descubrió que las personas que creen que la fuerza de voluntad y el autocontrol no agotan la energía pueden seguir trabajando por más tiempo en sus proyectos sin caer en el

agotamiento. Según Mischel, esto nos indica que las creencias que tenemos sobre nuestras capacidades de control son muy importantes, más que cualquier limitación física o mental inherente. Las personas que entrenan para ser Seals (un cuerpo de élite) de la Marina estadounidense, las que practican para tocar Bach en el Carnegie Hall o las que compiten para ganar el oro olímpico, todas ellas deben extender continuamente los límites de la fuerza de voluntad, incentivadas por la consecución de sus objetivos. La única diferencia entre las personas que alcanzan tales logros y las demás son distintas teorías interiorizadas acerca de lo que es posible. El autocontrol, el esfuerzo y la determinación extremos permiten a esas personas descubrir de lo que son capaces.

Comentarios finales

En el último capítulo Mischel subraya que, a pesar de los sorprendentes hallazgos de las pruebas de la golosina, el hallazgo científico más importante es que «en lugar de estar predestinados por el ADN y nuestro desarrollo en el útero, la configuración de nuestros cerebros es más maleable de lo que imaginábamos, y podemos influir en nuestros destinos por la forma en que vivimos nuestras vidas». Si bien la mayoría de los preescolares que obtuvieron buenos resultados en la prueba continuaron manifestando un buen autocontrol más tarde en la vida, algunos de ellos experimentaron una disminución del autocontrol con el paso del tiempo. Del mismo modo, algunos que no se desempeñaron bien a los cuatro años de edad aumentaron su autocontrol a lo largo de sus vidas. El hecho de que se produzca esta variabilidad significa que el escaso autocontrol que manifieste un niño pequeño está lejos de constituir una sentencia; un entrenamiento mental intencionado y el apoyo del entorno pueden cambiar la situación. De hecho, las habilidades para el autocontrol, aunque son muy importantes para alcanzar los objetivos, no son lo mismo que descubrir un objetivo, o una misión, que dé sentido a nuestras vidas y nos impulse a conseguir un logro. Después de todo, en comparación con un ser humano, un robot es la esencia del autocontrol, pero ¿cuenta con un propósito de vida inspirador que le lleve a la grandeza?

El hecho de que el cerebro sea maleable significa que no somos meros «ganadores o perdedores en el sorteo del ADN», señala Mischel; la fuerza de voluntad y la inteligencia no son rasgos fijos que determinen nuestro destino. Más bien «nos desarrollamos en las interacciones continuas con nuestros entornos sociales y biológicos». Si Descartes dijo «pienso, luego existo», el lema de Mischel es «pienso, luego puedo cambiar lo que soy». Primero, tenemos que querer cambiar, pero el hecho de que el deseo sea tan importante nos indica algo fundamental: que tenemos mucho que decir en la construcción de nuestras propias vidas.

Walter Mischel

Mischel nació en 1930 en Viena. Después de la anexión de Austria por parte de los nazis, cuando tenía ocho años, sus padres, judíos, decidieron refugiarse en los Estados Unidos. Creció en Brooklyn (Nueva York).

Mischel se especializó en Psicología en la Universidad de Nueva York, hizo un máster en el College de la Ciudad de Nueva York y obtuvo su doctorado en Psicología Clínica en la Universidad Estatal de Ohio en 1956. Ha desarrollado la mayor parte de su carrera académica en las universidades Harvard y Stanford, y en la Universidad de Columbia, y desde 1983 ha sido profesor de psicología en Columbia.

Mischel está en la lista de «Psicólogos eminentes del siglo XX» de la Asociación Estadounidense de Psicología, y recibió el Premio a la Contribución Científica Distinguida por parte de esta. Ha sido editor de Psychological Review y presidente de la Asociación Estadounidense de Psicología.

2012

Subliminal

Una vez que se les llama la atención, es fácil aceptar muchas de nuestras conductas simples [...] como automáticas. El verdadero problema es hasta qué punto los comportamientos más complejos e importantes, los que podrían tener un impacto mucho mayor en nuestras vidas, son también automáticos, aunque podamos estar seguros de que son el fruto de una reflexión

cuidadosa y totalmente racionales.

Tenemos una mente inconsciente y, superpuesta a ella, un cerebro consciente. Puede ser muy difícil determinar cuáles de nuestros sentimientos, juicios y comportamientos se originan en un ámbito o en el otro, ya que estamos alternando constantemente entre ellos.

-

En resumen

Nuevas investigaciones están ayudando a hacer realidad el sueño de Freud de que haya una ciencia de la mente inconsciente.

Obras relacionadas

Gordon Allport: La naturaleza del prejuicio

Sigmund Freud: La interpretación de los sueños

Malcolm Gladwell: Blink

Carl Jung: Los arquetipos y lo inconsciente colectivo

Daniel Kahneman: Pensar rápido, pensar despacio

-

Capítulo 39

LEONARD MLODINOW

En Man and His Symbols (El hombre y sus símbolos), Carl Jung escribió: «Hay ciertos eventos de los cuales no hemos tomado nota conscientemente; se han mantenido, por así decirlo, por debajo del umbral de la conciencia. Han sucedido, pero han sido absorbidos subliminalmente».

Jung, Freud y otros introdujeron a Occidente en los misterios del inconsciente lo mejor que pudieron, pero actualmente las nuevas tecnologías proporcionan una visión mucho más clara de la parte del cerebro que opera por debajo del nivel de la conciencia ordinaria. Estas tecnologías, dice Leonard Mlodinow, «han hecho posible, por primera vez en la historia de la humanidad, que exista una verdadera ciencia del inconsciente».

Para Jung, el estudio de los sueños, la mitología, el arte y los símbolos era una manera de asomarse al inconsciente colectivo de la humanidad. Sin embargo, la obra Subliminal: How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior (Subliminal: cómo tu inconsciente gobierna tu comportamiento) ubica la manifestación de la mente inconsciente como un ámbito de estudio serio (la palabra subliminal viene del término latino que significa ‘por debajo del umbral’). Para Mlodinow, físico y escritor científico que escribió Brevísima historia del tiempo en coautoría con Stephen Hawking, la mente inconsciente no es una realidad espiritual sino que tiene una base fisiológica firme; se desarrolló en el cerebro en favor de la supervivencia mucho antes de que tuviera lugar el surgimiento de la civilización. Se exponen a continuación algunos de los hallazgos que presenta Mlodinow para justificar este punto de vista.

Reacciones inexplicables

¿Alguna vez te has preguntado hasta qué punto afecta tu mente inconsciente a tus evaluaciones en cuanto a qué casa deberías comprar o a quién deberías contratar como niñera, o en cuanto a si una determinada persona será una buena pareja para ti a largo plazo?

Mlodinow habla de su madre, que a menudo manifestaba reacciones extremas. Cuando estaba en la universidad, la llamaba todos los jueves a las ocho de la tarde, pero una semana se olvidó de hacerlo; acudió a una cita en vez de llamarla. Cuando pasaron las nueve y la madre no había recibido la llamada, empezó a acusar a su compañero de habitación de ocultar el hecho de que lo habían llevado al hospital, y más tarde esa noche, lo acusó de encubrir su muerte.

¿A qué se debió una reacción tan exagerada? La madre de Mlodinow había crecido en el seno de una amorosa familia de clase media en Polonia, hasta que las cosas dieron un vuelco trágico. En el transcurso de un año, su madre (la abuela de Mlodinow) sufrió una muerte dolorosa causada por un cáncer abdominal, y un día llegó a casa y se encontró con que los nazis se habían llevado a su padre. Ella y su hermana fueron llevadas en tren a un campo de trabajos forzados, y su hermana no sobrevivió. Tras ser liberada, emigró a los Estados Unidos y empezó una nueva vida; se asentó en la clase media de Chicago y gozó de seguridad. Pero el trauma que tenía en relación con lo que había vivido se manifestaba de vez en cuando. Mlodinow le sugirió en ocasiones que visitase a un psicólogo al respecto, porque se había demostrado la utilidad de varios tipos de terapia conversacional en casos de trauma. Pero hoy día se sabe que los traumas emocionales modifican la configuración cerebral. Experiencias como la de la madre de Mlodinow provocan alteraciones en partes del cerebro que son sensibles al estrés (ver Spinelli et al., Archives of General Psychiatry, 2009). Incluso si su mente consciente hubiera querido, la madre de Mlodinow no habría podido evitar esas reacciones, a causa de la nueva configuración fisiológica que presentaba su cerebro.

El nuevo inconsciente

Se suele pensar que Freud «inventó» la mente inconsciente, pero de hecho los primeros experimentadores y pensadores en el ámbito de la psicología, como Charles Sanders Peirce, William James, Wilhelm Wundt y William Carpenter, ya habían comenzado a desarrollar una metodología científica que podía mostrar cómo funcionaba la mente inconsciente. Llegaron a tener claro que había dos sistemas operando en el cerebro. El inconsciente se desarrolló primero en términos evolutivos, y por una muy buena razón: nos mantiene vivos. Además de regular todas las funciones físicas básicas, nos proporciona reacciones instantáneas para ayudarnos a sobrevivir frente a estímulos o amenazas. Por supuesto, todos los animales vertebrados cuentan con este nivel de funcionamiento cerebral. La mente razonadora y consciente, por otra parte, es en gran medida un extra opcional que surgió más tarde en la evolución.

Freud percibió que muchas acciones eran el resultado de algún tipo de represión temible, pero los investigadores de hoy en día han advertido que ciertas acciones derivan del hecho de que el cerebro consciente no puede acceder a algunas partes de la mente. La configuración del cerebro es la que determina los resultados, no las intenciones reprimidas. Esto significa que muchas acciones y elecciones deben verse como una consecuencia normal del funcionamiento del cerebro, desarrollado durante milenios para ayudar a la convivencia social y la supervivencia física. De hecho, Mlodinow ve la parte inconsciente de la mente como un regalo de la evolución. Si bien la mente consciente nos permitió construir civilizaciones, «solo la velocidad y la eficacia del inconsciente pueden protegernos de las mordeduras de las serpientes, o de los automóviles que se cruzan en nuestro camino, o de las personas que pueden tener la intención de hacernos daño». Para que podamos desempeñarnos con la máxima eficacia posible, muchas funciones relacionadas con la visión, la memoria, el aprendizaje y el juicio deben mantenerse fuera de la conciencia. De hecho, llega tanta información al cerebro cada segundo que si la mente consciente tuviera que lidiar con toda ella «el cerebro se bloquearía, como le ocurre a un ordenador sobrecargado», dice Mlodinow. Por ello, somos conscientes del cinco por ciento de la actividad de nuestro cerebro aproximadamente; el noventa y cinco por ciento tiene lugar fuera del ámbito de nuestra conciencia.

¿Quién o qué lleva a cabo nuestras elecciones?

¿Por qué tomamos las decisiones que tomamos? A menudo la razón que indicamos no es la verdadera. Le decimos a la gente que aceptamos un trabajo por el reto profesional que supone para nosotros, cuando en realidad lo que nos atrae es el prestigio que nos otorga. O bien decimos que elegimos un especialista por sus habilidades y experiencia, cuando en realidad nos gusta el hecho de que sea alguien que sabe escuchar. Mlodinow nos recuerda la investigación de John T. Jones de 2004 según la cual el índice de matrimonios entre personas que tienen el mismo apellido es entre tres y cuatro veces más elevado que el índice de matrimonios que tienen lugar entre personas que tienen el apellido diferente. Tenemos la tendencia natural a buscar rasgos que coincidan con los nuestros; la familiaridad nos resulta reconfortante. Esto se extiende incluso a rasgos aparentemente irrelevantes, como el apellido.

Durante mucho tiempo, los economistas han supuesto que las personas son agentes racionales que toman decisiones deliberadas relativas a cómo asignar y gastar recursos en función de sus propios intereses. Antonio Rangel, del Instituto de Tecnología de California, ha encontrado indicios en sentido contrario. En una investigación al respecto, Rangel descubrió que las personas estaban dispuestas a pagar entre un cuarenta y un sesenta por ciento más por un producto de comida basura si lo veían frente a ellas que si veían una imagen del mismo en una pantalla. Sin embargo, si el producto se coloca detrás de una superficie de plexiglás, desaparece esa disponibilidad a pagar más por él. No parece muy racional, ¿verdad? Evidentemente, ocurren muchas cosas en el trasfondo de nuestras decisiones de compra que nos hacen conceder mucha importancia a aspectos que, aparentemente, son irrelevantes. Además, observa Mlodinow, «cuando se les preguntó sobre los motivos de sus decisiones, los sujetos mostraron no tener ni idea de que había habido ciertos factores que los habían influido». En otro estudio de Rangel, los sujetos recibieron tres botellas de detergente diferentes para que se las llevasen a casa y utilizasen el producto; debían volver para decir cuál les había ido mejor y por qué. Cuando regresaron, enumeraron los méritos del producto contenido en cada botella y clasificaron las botellas en función de sus virtudes. Lo que no sabían era que las tres botellas contenían el mismo detergente; solo cambiaba el aspecto de las mismas. Esto no

evitó que los sujetos clasificasen la botella de plástico azul con salpicaduras de amarillo como muy superior a las otras dos –una era toda azul y la otra toda amarilla–.

Mlodinow analiza otros estudios:

Se constató que la gente compraba vino francés o alemán dependiendo de si la música que sonaba de fondo era francesa o alemana. Pero solo una de cada siete personas admitió que la música había influido en su elección.

Los clientes daban propinas considerablemente más sustanciosas a las camareras de un restaurante de Chicago si el sol brillaba ese día que si no lo hacía.

El hecho de que los nombres de las empresas sean más o menos fáciles de pronunciar afecta al comportamiento de sus acciones cuando empiezan a cotizar en bolsa. Las empresas cuyo nombre es fácil de pronunciar, o cuyos símbolos de cotización son fáciles de pronunciar, son las que tienen un mejor comportamiento en bolsa, al menos el primer año.

Un par de estudios realizados sobre los precios de las acciones y el tiempo atmosférico en Wall Street han encontrado una correlación entre los días soleados y la actividad alcista. Señala Mlodinow: «De acuerdo con las estadísticas de estos estudios, si todos los días del año hubiesen sido perfectamente soleados, la rentabilidad de mercado de la Bolsa de Nueva York habría sido del 24,8 por ciento, mientras que si todos los días del año el cielo hubiese estado totalmente nublado, la rentabilidad media habría sido tan solo del 8,7 por ciento».

Creemos que las decisiones económicas importantes, especialmente las que tomamos en nombre de otros, vienen precedidas por un análisis deliberado. Estudios como estos sugieren que los factores subjetivos son al menos igual de importantes, a veces en un grado sorprendente.

Vale la pena mencionar un experimento más de Rangel: hizo una prueba de cata con dos vinos de distintos precios, según se dijo a los participantes, y estos invariablemente prefirieron el sabor del vino más caro, a pesar de que ambos

vinos eran, de hecho, de precio elevado. Durante la cata, los cerebros de los sujetos de Rangel fueron escaneados con la tecnología IRMf, que mostró que el precio del vino afectaba a una parte del cerebro llamada corteza orbitofrontal, que a menudo está vinculada al placer. El caso es que aunque no había diferencias entre los dos vinos, la diferencia de sabores sí fue real. Esto es así, escribe Mlodinow, porque «nuestros cerebros no se limitan a registrar un sabor u otro estímulo, sino que los crean». Lo expresa de otra manera: «Aunque no seas consciente de ello, cuando el vino pasa por tu lengua, no saboreas solamente su composición química; también saboreas su precio».

Tomarse en serio las corazonadas

Mlodinow estaba una vez en la parte de Israel de los Altos del Golán, yendo por un camino, cuando vio un pájaro de aspecto interesante en un campo. Como entusiasta observador de las aves, quiso acercarse. Había una señal en la cerca que rodeaba el campo con unas palabras, pero no sabía tanto el hebreo como para entenderlas. ¿Tal vez indicaba la prohibición de pasar al otro lado? Aunque tuvo la sensación de que no debería escalar la valla, lo hizo de todos modos, y empezó a caminar hacia el pájaro para echar un vistazo. Mientras estaba andando, vio a un granjero local que se acercaba por el camino agitando frenéticamente los brazos. Mlodinow caminó de regreso a la cerca para averiguar qué quería el hombre. Entonces supo lo que decía el letrero: Peligro – Campo de minas.

Desde ese momento, Mlodinow pasó a confiar siempre en sus instintos, o, para ser más precisos, en los juicios que le llegaban que no habían sido bien procesados por su mente consciente. «Muchas veces, esos avisos pueden salvarnos, si estamos dispuestos a abrirnos a lo que nos transmiten», escribe.

Voces profundas, caras bonitas

Para la mente inconsciente, la voz de alguien es casi tan importante como su aspecto. Para las aves, la «voz» es muy importante en el apareamiento y el sexo, y los humanos conservamos, en cierta medida, el registro de la importancia que tenía la voz en la Edad de Piedra para la reproducción. Seguimos obteniendo muchas pistas acerca de las personas a partir de su voz, y las mujeres aún se sienten atraídas por los hombres por el sonido de su «llamada». Cuando se hacen pruebas con mujeres que no pueden ver a varios hombres, sino solamente escuchar su voz, los resultados son siempre los mismos: prefieren, con mucha diferencia, a los hombres que tienen voces más profundas. Las mujeres también asocian las voces graves con rasgos físicos imaginarios que incluyen altura, musculatura y vello pectoral. Por otra parte, el tono y la suavidad de la voz de la mujer cambian de acuerdo con el ciclo menstrual. La voz de las mujeres es más atractiva para los hombres cuando se encuentran en la fase fértil, y las mujeres a su vez encuentran a los hombres con voces más profundas más atractivos cuando es más probable que ellas puedan concebir, porque la mayor profundidad de la voz está vinculada a niveles más altos de testosterona. Unos niveles de testosterona más elevados significan mayor virilidad en los hombres y, por lo tanto, la probabilidad de que nazcan más niños. «La conclusión evidente es que nuestras voces actúan como anuncios subliminales de nuestra sexualidad», señala Mlodinow.

Las personas que escucharon el debate presidencial de Estados Unidos de 1960 en la radio juzgaron a Richard Nixon ganador por dos a uno, especialmente gracias a su voz de barítono –la de Kennedy era más aguda–. Pero las personas que vieron el debate por televisión consideraron que Kennedy había sido el claro ganador. Nixon acababa de salir del hospital después de sufrir una infección de rodilla, estaba exhausto y no le pusieron maquillaje, ya que su asesor televisivo no creía que lo necesitara; en cambio, Kennedy estaba bronceado y en forma, y había recibido el tratamiento de maquillaje completo. Al citar estudios sobre el vínculo entre el aspecto de los candidatos y el éxito electoral, Mlodinow señala que lo decisivo no es si se juzga que un candidato sea más atractivo, sino si parece ser más competente. En 2006, unos investigadores indicaron a gente que efectuase evaluaciones faciales de candidatos políticos en todo Estados Unidos

antes de las elecciones. Basándose en esto solamente, pudieron predecir con sorprendente precisión quiénes iban a ser los ganadores. Los candidatos juzgados más competentes ganaron, en promedio, en el setenta por ciento de los casos.

En realidad, señala Mlodinow, no existe ningún vínculo entre el aspecto que presentan las personas y la calidad de su trabajo o de su gestión. Hacemos juicios todo el tiempo basándonos en aspectos superficiales, y sin embargo estos juicios pueden tener un gran impacto en el empleo por el que optamos, en quién elegimos como cónyuge, niñera o médico, y a la hora de elegir a los políticos que van a gobernarnos. Tener conciencia de cómo el inconsciente condiciona los juicios seguramente es útil para que estos sean más acertados.

Categorías y prejuicios

Los humanos creamos categorías para procesar la información con mayor facilidad. Al contar con categorías mentales, no tenemos que volver a evaluar un objeto cada vez que lo vemos. Sin embargo, esta potente capacidad de categorizar significa que podemos cometer el error de pensar que los objetos que colocamos en una categoría son más similares entre sí de lo que se parecen en realidad. El hecho de que un conjunto de personas lleve la bufanda correspondiente al mismo equipo de fútbol, por ejemplo, tiende a hacernos ver a esas personas como un grupo y no como individuos. Más preocupante, señala Mlodinow, es nuestra tendencia a poner a las personas de cierta etnia, que tienen un determinado color de piel o que pertenecen a una determinada nación en una caja mental.

En 1998, investigadores de la Universidad de Washington demostraron de manera concluyente que la creación de estereotipos es una actividad inconsciente. El test de asociación implícita que crearon (IAT, por sus siglas en inglés) permite medir la distancia entre lo que decimos que creemos y nuestras actitudes inconscientes reales. Por ejemplo, este test revela una y otra vez que el sesenta y ocho por ciento de los individuos tienen preferencia por las personas de raza blanca sobre las de raza negra, el ochenta por ciento son más favorables a las personas jóvenes que a las mayores y el setenta y seis por ciento prefieren a las personas que no tienen ninguna discapacidad sobre las discapacitadas, independientemente de lo que aseveren.

Estas preferencias, aunque sean inconscientes, tienen un impacto inevitable en las conclusiones a las que llegamos y las decisiones que tomamos. La razón evolutiva por la que somos así es que esta característica le permite al cerebro emitir juicios rápidos en situaciones que son, potencialmente, de vida o muerte. Somos «máquinas de sacar conclusiones», como dijo Daniel Kahneman, pero la buena noticia es que si somos conscientes de nuestras suposiciones inconscientes podemos contrarrestarlas actuando a partir de nuestros principios e ideales y no a partir de ellas. Según Mlodinow, el IAT es importante porque las asociaciones de la gente reflejan los estereotipos presentes en la cultura. Tendemos a asimilar estas clasificaciones sencillas como nuestras categorías predeterminadas, lo

sepamos o no. Los miembros de los jurados tienden a ver a los acusados como menos culpables si son más atractivos, pero esto solo ocurre con los delitos relativamente menores. En los casos graves, como los asesinatos, en los que se requiere una selección más deliberada de los indicios y las pruebas, el sesgo inconsciente tiende a desaparecer, y las personas son juzgadas según el delito, y no en función de su aspecto u otras características.

Comentarios finales

La idea que defiende Subliminal de que estamos «programados para tener ciertas conductas sociales inconscientes», lo cual constituye «un vestigio de nuestro pasado animal», implica un gran salto respecto de los años setenta y ochenta, en los que la psicología ortodoxa presuponía que todas las elecciones humanas eran conscientes y deliberadas. La noción de que gran parte de nuestra existencia está conformada por fuerzas mentales de las que no somos conscientes parece ir en contra de la idea que tenemos de que somos los «capitanes de nuestra alma» y de que disponemos de libre albedrío. Sin embargo, la tecnología de escaneo cerebral y un abanico de nuevos estudios centrados en el inconsciente no parecen hacer más que confirmar esta incómoda verdad.

Con todo, Mlodinow sugiere que no debemos temer que la mente inconsciente sea estudiada con mayor profusión; de hecho, si queremos obtener un mayor control sobre nuestras acciones y comprender mejor las relaciones sociales, es absolutamente necesario que lo hagamos. Una vez más, cita a Jung: «Hasta que no consigamos hacernos conscientes del inconsciente, este seguirá dirigiendo nuestras vidas, y lo llamaremos destino».

Mlodinow ha llevado el rigor de su profesión original, la física, a un terreno en el que siempre ha primado la confusión. De hecho, Mlodinow señala que «la idea de que el inconsciente es importante para nuestro comportamiento fue rechazada, hasta hace poco, como psicología popular». Anteriormente, solo contábamos con Freud o Jung para que nos instruyesen en esta área, o con libros populares pero no científicos como El poder de tu mente subconsciente, de Joseph Murphy. Sin embargo, hoy en día, el estudio adecuado del inconsciente está iluminando el camino que tenemos por delante.

Leonard Mlodinow

Nacido en Chicago en 1954, Mlodinow tiene un máster en Física por la Universidad Brandeis y un doctorado en Física Teórica por la Universidad de California, y fue investigador en el Instituto de Tecnología de California (Caltech). Mlodinow cambió su orientación profesional y se mudó a Los Ángeles en 1985 para ser guionista; escribió para series de televisión populares como MacGyver y Star Trek: la nueva generación. En la década de 1990 produjo y diseñó varios juegos de ordenador, y entre 1997 y 2002 trabajó en Scholastic (una editorial de Nueva York) diseñando software para el público infantil (para facilitar el aprendizaje de las matemáticas, etc.).

En 2005, Mlodinow ayudó a Stephen Hawking a escribir A Briefer History of Time (Brevísima historia del tiempo), y en 2010 escribió The Grand Design en coautoría con él (El gran diseño). Otros libros de Mlodinow son Euclid's Window (2001) ('la ventana de Euclides'), Feynman's Rainbow: A Search for Beauty in Physics and in Life (2003) (El arco iris de Feynman: la búsqueda de la belleza en la física y en la vida, 2004), The Drunkard's Walk: How Randomness Rules Our Lives (2009) (El andar del borracho: cómo el azar gobierna nuestras vidas, 2010) y The Upright Thinkers (2015) (Las lagartijas no se hacen preguntas, 2016), sobre la historia de la evolución.

1927

Los reflejos condicionados

Los reflejos condicionados son fenómenos que ocurren habitualmente y de manera general: su funcionamiento constituye una parte esencial de la vida diaria. Los reconocemos en nosotros y en otras personas bajo nombres como «educación», «hábitos» y «formación»; y todo esto, en realidad no es más que resultado del establecimiento de nuevas conexiones nerviosas durante la existencia posnatal del organismo.

Si el animal no estuviera en una exacta correspondencia con su entorno, más tarde o más temprano dejaría de existir [...] Para dar un ejemplo biológico: si, en lugar de ser atraído por la comida, el animal sintiera repulsión ante la misma, o si en lugar de huir del fuego se lanzara a él, perecería de inmediato. El animal tiene que responder a los cambios en el entorno de tal manera que su actividad de respuesta se dirija hacia la preservación de su existencia.

-

En resumen

Por la forma en que nuestras mentes están condicionadas, somos mucho menos autónomos de lo que pensamos.

Obras relacionadas

William James: Principios de psicología

V. S. Ramachandran: Fantasmas en el cerebro

B. F. Skinner: Más allá de la libertad y la dignidad

-

Capítulo 40

IVAN PAVLOV

Probablemente has oído hablar de Pavlov y de sus famosos perros, pero ¿quién era y cuál fue su contribución a la psicología? Nacido en 1849 en la Rusia central, se esperaba que siguiera los pasos de su padre y se convirtiera en sacerdote de la Iglesia ortodoxa oriental, pero, inspirado por la lectura de Darwin, huyó del seminario de su localidad y se fue a estudiar Química y Física a San Petersburgo.

En la universidad, Pavlov se apasionó con la fisiología, y trabajó en los laboratorios de varios profesores eminentes. Con el tiempo llegó a ser famoso por su trabajo como especialista en la digestión y en el sistema nervioso. Como fisiólogo, Pavlov no tenía en alta estima la nueva ciencia de la psicología, pero fue este trabajo lo que le condujo a los hallazgos sobre el condicionamiento, o el modo en que los animales (incluidos los humanos) desarrollan nuevos reflejos para responder a su entorno.

Los reflejos condicionados: lecciones sobre las funciones de los grandes hemisferios (el libro original está escrito en ruso), es una colección de conferencias impartidas por Pavlov en la Academia Médica Militar de San Petersburgo en 1924. Con gran cantidad de detalles, resumió los veinticinco años de investigación realizada por su equipo, algo que finalmente le reportó un Premio Nobel. Aquí analizaremos lo que descubrió Pavlov y sus implicaciones para la psicología humana.

Los animales como máquinas

Pavlov comenzó Los reflejos condicionados observando la falta de conocimiento sobre el cerebro existente en aquella época. Lamentaba que el cerebro se hubiera convertido en el dominio de la psicología, cuando debería haber estado reservado a los fisiólogos, que podrían determinar los hechos acerca de su física y su química.

Rindió tributo al filósofo René Descartes, quien tres siglos antes había descrito los animales como máquinas que reaccionaban de manera predecible según los estímulos de su entorno para lograr un cierto equilibrio con él. Estas reacciones eran parte del sistema nervioso y se producían a lo largo de vías nerviosas establecidas. Una de estas reacciones reflejas es la creación de saliva, y lo que Pavlov investigó inicialmente fue la acción de las glándulas digestivas en los perros. Quería analizar químicamente las diferencias en la saliva producidas en respuesta a la comida bajo distintas condiciones.

Pero, en sus primeros experimentos, Pavlov notó algo extraño. Había un elemento psicológico en el reflejo salivar de los perros; es decir, comenzaban a salivar cuando pensaban que estaban a punto de obtener comida. La idea de Descartes sobre la reacción automática resultaba no ser tan simple; Pavlov quiso investigar más.

Creando reflejos

Decidió probar una amplia gama de estímulos en los perros para ver qué era exactamente lo que provocaba la secreción de saliva, si no era un mero reflejo automático. Con el fin de que sus experimentos fuesen en tiempo real, tuvo que llevar a cabo una pequeña operación para que una parte de la saliva del perro saliera por un agujero al exterior de la mejilla y fuera a una bolsa en la que las cantidades producidas pudieran medirse.

Pavlov produjo varios estímulos, como el sonido de un metrónomo, timbres, campanas, sonidos de burbujas o de madera que cruje, además de mostrar un cuadrado negro, aplicar calor, tocar al perro en varios lugares o emitir flashes intermitentes con una lámpara. Ejecutaba alguno de estos estímulos justo antes de darles comida, de modo que cuando el perro oía, veía o percibía en otra ocasión el estímulo, comenzaba a salivar incluso aunque la comida no hubiera aparecido. El sonido del metrónomo producía saliva incluso si no había comida a la vista; fisológicamente, no había diferencia entre la reacción del perro cuando oía el metrónomo y lo que sucedía cuando realmente veía comida. Para el perro, el metrónomo –más que un plato de carne– llegó a «significar» comida.

Pavlov se dio cuenta de que había dos tipos de reflejos o respuestas de un animal a su entorno:

El reflejo natural o incondicionado (por ejemplo, la salivación de un perro cuando comienza a comer, para ayudar a su digestión).

El reflejo adquirido o condicionado, que surge a través de un aprendizaje inconsciente (por ejemplo, cuando un perro comienza a salivar ante el sonido de una campana, porque el sonido «equivale» al alimento).

El hecho de que los reflejos pudieran inculcarse para que se convirtieran en parte

del funcionamiento natural del animal le hizo comprender a Pavlov que si un animal era realmente una máquina que responde a su entorno, entonces era una máquina muy compleja. Mostró que el córtex cerebral, la parte más avanzada del cerebro, era muy maleable, como lo eran las vías neurales que se relacionan con él. Los llamados instintos podían ser aprendidos –y desaprendidos, pues fue también capaz de demostrar que los reflejos podían ser inhibidos o extinguidos, por medio de asociar la comida con algo que al perro no le gustase–.

Ahora bien, Pavlov observó también que había límites para la creación de reflejos condicionados. Con el tiempo desaparecían, o los perros a veces no se molestaban en responder y se quedaban dormidos. Concluyó que el córtex cerebral no puede forzarse excesivamente ni cambiarse demasiado. Parecía que la supervivencia y el funcionamiento adecuado de los perros exigen que se conserve un cierto grado de estabilidad en sus conexiones cerebrales.

Máquinas avanzadas que responden al entorno

Pavlov observó dos niveles en el modo en que el animal respondía a su entorno. Primero había un neuroanálisis, en el cual utilizaba sus sentidos para descubrir qué eran las cosas, luego una neurosíntesis para establecer cómo algo encajaba en sus reacciones y su conocimiento ya existente. Para sobrevivir, por ejemplo, un perro ha de ser capaz de determinar rápidamente si algo constituye una amenaza o no.

Algunos de los experimentos de Pavlov suponían la extirpación de todo el córtex cerebral del perro. Esto convertía al animal en poco más que una máquina de reflejos. Conservaba sus reflejos incondicionados, que estaban firmemente conectados en su cerebro y su sistema nervioso, pero no era capaz de responder a su entorno adecuadamente –todavía podía andar, pero ante la aparición del más pequeño obstáculo, como la pata de una mesa, no sabía qué hacer–. Por el contrario, en el caso de un perro normal, incluso si se produjese un pequeñísimo cambio en un estímulo ambiental o algo nuevo, un «reflejo investigador» haría que el animal irguiera las orejas u olfateara el estímulo. Un perro puede pasar mucho tiempo «investigando» para que sus reflejos ante el entorno se actualicen plenamente.

Pavlov sabía que los resultados de sus experimentos no solo se aplicaban a los perros. Cuanto más avanzado fuese el organismo, decía, mayor sería su habilidad «para multiplicar la complejidad de sus contactos con el mundo exterior y lograr una adaptación cada vez más variada y exacta a las condiciones externas». La cultura y la sociedad podían entenderse como un sistema complejo de gestión de reflejos, siendo los humanos diferentes a los perros solamente en la medida en que los reflejos condicionados han superado a los naturales. Mientras que los perros podían desarrollar un conocimiento social y territorial avanzado como respuesta óptima a su entorno, los seres humanos habían respondido creando la civilización.

El ser humano y el perro: las similitudes

El capítulo final de Los reflejos condicionados trata de las aplicaciones del trabajo de Pavlov a los humanos. Dado que un ser humano tiene un córtex cerebral mucho más complejo que un perro, Pavlov no se fiaba mucho de las interpretaciones de su trabajo. No obstante, observó los siguientes paralelismos:

La manera de entrenar, disciplinar y culturizar a los seres humanos no es tan distinta de la manera como se enseña a los perros a hacer cosas. Sabemos que la mejor forma de aprender algo es hacerlo por etapas, del mismo modo que los reflejos condicionados de los perros se inducían por pasos. Y tal como descubrió con los perros, los humanos también tienen que desaprender cosas tanto como aprenderlas.

Pavlov tenía un edificio especial insonorizado creado para sus experimentos, pues descubrió que los estímulos externos afectaban la capacidad de los reflejos condicionados. Del mismo modo, la mayoría de nosotros no podemos estudiar un libro si al mismo tiempo están proyectando una película; y nos cuesta «volver a ponernos las pilas» después de unas vacaciones o incluso de un descanso de la rutina. Como en los perros, las neurosis y las psicosis se producen como consecuencia de una estimulación exagerada que no puede incorporarse adecuadamente en el pensamiento y las reacciones existentes.

Las reacciones de los perros no podían predecirse. Pavlov recordaba que una de las famosas inundaciones de San Petersburgo afectó los barrios en los que se desarrollaban los experimentos y pudo observar cómo algunos perros se excitaban, otros se aterrorizaban y otros se retraían. De la misma manera, señalaba, nunca podemos predecir cómo reaccionará emocionalmente una persona ante, por ejemplo, un insulto o ante la pérdida de un ser querido. Estas reacciones parecían reflejar las dos reacciones psicológicas habituales ante un shock, reconocidas tanto en los perros como en los humanos: la neurastenia (fatiga, retirada, inmovilización) y la histeria (excitación neurótica).

Con el último punto, la conclusión de Pavlov fue que la evolución ha asegurado que no podamos no reaccionar ante un acontecimiento importante: de algún modo tenemos que hacerle frente. Para recobrar al final una cierta estabilidad, tenemos que incorporar lo que hemos experimentado. El fenómeno de luchar o huir ante una amenaza es la manera que tiene el sistema nervioso de autoprotegerse a corto plazo. A largo plazo, el hecho de haber tenido una reacción asegura que podamos volver a un estado de equilibrio con nuestro entorno.

Comentarios finales

Pavlov vio el córtex cerebral como una complicada centralita en la que grupos de células eran responsables de distintos reflejos. Siempre había espacio para que se crearan más reflejos, pero también capacidad para modificar los existentes. Sus perros ciertamente poseían características «automáticas», pero al mismo tiempo sus reflejos y reacciones eran cambiantes. ¿Qué implicaciones tiene esto para los humanos? Aunque la mayor parte del tiempo vivimos a través de hábitos o prejuicios culturales, estamos en condiciones de cambiar nuestros patrones de comportamiento. Somos tan susceptibles de ser condicionados como cualquier animal, pero al mismo tiempo tenemos también la capacidad de romper nuestros propios patrones si en última instancia no coinciden con nuestros intereses. A través de la retroalimentación que obtenemos del entorno, aprendemos qué respuestas son efectivas para la vida y cuáles no.

La investigación de Pavlov tuvo un impacto importante en la escuela de psicología conductista, que sostiene que los seres humanos nos diferenciamos poco de los perros, ya que tenemos reacciones predecibles a los estímulos y podemos ser condicionados a ciertas clases de conducta. Para el conductista radical, la idea de libertad es un mito: según los estímulos que se introduzcan en una persona, se producirán determinadas respuestas en forma de actitudes o conductas. Ahora bien, las observaciones del propio Pavlov parecen contradecir esto. Por ejemplo, observó que muchas de las reacciones de los perros no podían predecirse. Incluso una vez producido el condicionamiento, había lugar para que se expresara la personalidad canina de cada uno. Dada la mayor amplitud de nuestra corteza cerebral ¿no es lógico pensar que los humanos disponemos de un margen mucho mayor para responder al entorno de formas diversas?

Los reflejos condicionados tiene un estilo muy denso y científico. Al reflejar su amor por los hechos empíricos, el orden y la disciplina, Pavlov no permitía que se entremezclara su personalidad. No obstante, fue una figura fascinante. Aunque crítico con el comunismo, alcanzó notoriedad después de la revolución bolchevique; Lenin dictó un decreto en el que anunciaba que la obra de Pavlov era «de gran significado para las clases trabajadoras del mundo entero».

Dada su desconfianza hacia las pretensiones de la psicología, es paradójico que el nombre de Pavlov se haya asociado con esta disciplina. Centrarse solamente en las reacciones fisiológicas medibles era casi el enfoque opuesto al freudiano, consistente en sumergirse en los «impulsos y deseos internos», pero esa elección permitió que la psicología se apoyara en un terreno científico más firme.

Ivan Pavlov

Ivan Petrovich Pavlov nació en 1849 en Riazán (Rusia central), y fue el mayor de once hijos; su padre era el cura del pueblo. Su paso por la Universidad de San Petersburgo dio origen a varios aclamados trabajos sobre los nervios pancreáticos, y tras recibir su licenciatura en 1875 continuó sus estudios en la Academia Médica Imperial. Allí consiguió una beca y más tarde un puesto como profesor de fisiología. Su doctorado versó sobre los nervios centrífugos del corazón.

En 1890 Pavlov fundó el Departamento de Fisiología del Instituto de Ciencias Experimentales en San Petersburgo, donde llevó a cabo la mayor parte de su trabajo sobre la digestión y los reflejos condicionados. Estuvo al frente de un amplio equipo de científicos, mayoritariamente jóvenes.

Entre sus muchos honores se incluyen el de ser miembro de la Academia de Ciencias de Rusia, el Premio Nobel de Medicina en 1904 y la Orden de la Legión de Honor de Francia en 1915. Su matrimonio con la maestra Seraphima (Sara) Vasilievna Karchevskaya en 1881 dio como fruto cuatro hijos, uno de los cuales sería físico.

Pavlov se hallaba trabajando todavía en sus laboratorios cuando murió en 1936, a los ochenta y siete años de edad.

1951

Terapia Gestalt

Gran parte del esfuerzo constante que supones que tienes que hacer para mantenerte firme, en realidad es innecesario. No te desestructuras ni te deshaces ni «actúas a lo loco» si abandonas tu atención forzada, tu constante «pensar» y tu interferencia activa con las tendencias de tu comportamiento. En lugar de eso, tu experiencia comienza a ser más coherente y a organizarse en totalidades que tienen un mayor sentido.

Algunos de nosotros no tenemos corazón o intuición, otros no tenemos piernas sobre las que sostenernos, otros no tenemos genitales o confianza,

otros no tenemos ojos u orejas.

▪

En resumen

Permanece vivo cada minuto en tu mundo físico. Escucha a tu cuerpo, no vivas en abstracciones.

Obras relacionadas

Milton Erickson: Mi voz irá contigo

Karen Horney: Nuestros conflictos interiores

R. D. Laing: El yo dividido

Abraham Maslow: La personalidad creadora

Carl Rogers: El proceso de convertirse en persona

-

Capítulo 41

FRITZ PERLS

EInstituto Esalen, ubicado en la costa californiana, en Big Sur, fue un epicentro de la revolución social de los años sesenta. Literalmente «al borde», colgado en empinadas colinas en lo alto del océano Pacífico, atrajo a gente que quería empujar las fronteras del yo y liberarse de las obligaciones de la sociedad. El psicólogo Fritz Perls llegó a Esalen en 1964. Tras haber crecido en la vanguardista Berlín y escapar de la Alemania de Hitler, al llegar a Estados Unidos y concretamente a Esalen, se sintió como si estuviera en su hogar espiritual, y pasó mucho tiempo allí hasta su muerte en 1970.

Carismático y a veces cascarrabias, Perls fue uno de los primeros gurús del desarrollo personal de la costa oeste. Su filosofía era que el hombre y la mujer modernos piensan demasiado, cuando deberían estar experimentando, sintiendo, haciendo; y su eslogan «Deja tu mente y ve a tus sentidos» sintonizaba perfectamente con la contracultura.

Gestalt Therapy: Excitement and Growth in the Human Personality (Terapia Gestalt: excitación y crecimiento de la personalidad humana), escrito con el genial y radical Paul Goodman y con un profesor universitario y paciente de Perls, Ralph Hefferline, se convirtió en el manifiesto de un nuevo tipo de psicoterapia. Aunque se había formado en el psicoanálisis freudiano, hacía tiempo que Perls había prescindido del diván; había descubierto que, en lugar de este, las sesiones de confrontación grupales eran a menudo el mejor modo de atravesar la «coraza corporal» psicológica de la persona y permitir que surgiera su verdadero yo, su yo vibrante.

Para ser un libro sobre el sentimiento de estimulación o entusiasmo, Terapia Gestalt tal vez sea una lectura tediosa que exija una notable cantidad de concentración. No obstante, su objetivo era establecer las bases teóricas de las ideas de la terapia Gestalt. Su idea central de sacudirse las camisas de fuerza de los roles sociales normales para vivir en el «aquí y ahora» hacía que fuese una

obra muy confrontativa. Es fácil olvidar lo novedosa que parecería en los Estados Unidos de los años cincuenta.

Gestalt = totalidad

¿Has visto alguna vez esos diseños en los que si miras de una manera ves una hermosa mujer, pero luego, del mismo dibujo aparece una vieja bruja? Si es así, tuviste una experiencia gestalt o experiencia «¡ajá!». No hay traducción exacta para la palabra alemana Gestalt, que aproximadamente significa ‘configuración’ o ‘forma’, o la totalidad de algo. La escuela de psicología Gestalt (asociada a figuras tales como Max Wertheimer, Wolfgang Köhler, Kurt Lewin, Kurt Goldstein, Lancelot Law Whyte y Alfred Korzybski) mostró que en experimentos que tenían que ver con la percepción visual, el cerebro siempre intenta «completar la figura» cuando se le colocan delante imágenes incompletas. Estamos programados para encontrar una «forma» frente a un «fondo»; esto es, para prestar atención a una cosa a expensas de otra y hallar significado en medio de un caos de colores y formas.

Perls tomó ideas de la psicología Gestalt y creó a partir de ella su propia forma de terapia. Quería aplicar la idea de totalidad al bienestar personal, y tomó prestada la noción de que una persona está siempre siendo configurada por una cierta necesidad dominante –la figura–, la cual, cuando se ve satisfecha, se retira al fondo, y deja paso a otra necesidad. De este modo se autorregulan todos los organismos, logrando lo que precisan para su supervivencia.

Ahora bien, la cuestión con los seres humanos es que nuestra complejidad puede enturbiar las aguas de la simple ecuación necesidad-satisfacción. Podemos reprimir unas necesidades y acentuar otras; o bien nuestra idea de la supervivencia puede deformarse, hasta el punto de creer que tenemos que mantenernos de una cierta manera, incluso aunque para alguien que lo vea desde fuera lo que estamos haciendo sea estúpido. Nuestra necesidad dominante se relaciona totalmente con nuestro sentido del yo, pero es un yo que ha dejado de ser fluido o elástico, un yo neurótico. Ha dejado de estar despierto.

En el análisis freudiano clásico, el «médico» trata de «entender» a la persona intentando bucear en su mente, tratando a la persona como un objeto. El terapeuta Gestalt, por el contrario, considera a la persona como parte de su entorno. La mente, el cuerpo, el entorno, son todos ellos parte de la misma

consideración. En lugar de la tendencia psicológica a descomponer las cosas en partes, la terapia Gestalt aprehende la totalidad. En palabras de Perls: «La perspectiva Gestalt es el enfoque de la vida original, sin distorsionar, natural; esto es, el enfoque natural del pensar, el actuar y el sentir del ser humano. La persona media, al haber sido educada en un ambiente lleno de escisiones, ha perdido su Totalidad, su Integridad».

Contacto y confluencia

El olfato, el tacto, el gusto, el oído y la vista constituyen las «fronteras de nuestro contacto» con el mundo. Cuando alguien ha comenzado a pensarse a sí mismo como un objeto aislado, ha dejado de ser un ser que siente, que establece contactos, que recibe estímulos. Perls se dio cuenta de cómo la vida moderna, sentados en oficinas con aire acondicionado, nos anestesia. Deliberadamente reducimos nuestro nivel de conciencia para crear una existencia más ordenada, en la que no haya sorpresas. Pero ¿qué dice la gente en su lecho de muerte? No dice «ojalá hubiera buscado más seguridad o ganado más dinero», sino «ojalá hubiera aprovechado las oportunidades, hecho más cosas»; es decir, hubiera tenido más contacto con la vida.

Perls observó que alguien que está en genuino contacto con su entorno se halla en un estado de estimulación. Está, de una manera u otra, sintiendo todo el tiempo. Por el contrario, los neuróticos, en lugar de arriesgarse al contacto con el mundo, se retiran al mundo interior que conocen, y no crecen. La gente sana se compromete con la vida: «comer y conseguir comida, amar y hacer el amor, mostrar agresividad, tener conflictos, comunicarse, percibir, aprender», etc.

Lo opuesto del contacto es la confluencia, esto es, expresar lo que te han enseñado que debes expresar, por mero hábito, o ver las cosas como «deben» verse. Perls da el ejemplo de alguien que está en una galería mirando una obra de arte moderno. Esa persona cree que está percibiendo la obra directamente, cuando en realidad «está en contacto con el crítico de arte de su periódico favorito». La gente crece en el mundo con fuertes expectativas de transformar su naturaleza básica en algo que no es, y este abismo entre nuestra naturaleza biológica y la sociedad conduce a agujeros en la personalidad: «Algunos de nosotros no tenemos corazón ni intuición, otros no tenemos piernas sobre las que sostenernos, otros no tenemos genitales o confianza, o no tenemos ojos u orejas», decía Perls de manera más bien sorprendente a sus grupos. En la terapia Gestalt, la gente busca sus partes perdidas, y en el proceso recupera la agresividad o la sensibilidad perdida.

Conciencia del cuerpo y de las emociones

Perls veía una clara diferencia entre la introspección y el darse cuenta. El darse cuenta era el «espontáneo percibir lo que surge en ti –lo que estás haciendo, sintiendo, planeando»–. Por su parte, la introspección consistía en las mismas actividades pero «de una manera evaluadora, correctora, controlada y entrometida». La distinción es importante, porque tradicionalmente la psicología implica la presuposición de que podemos analizarnos como si fuéramos algo distinto de nuestro cerebro y nuestro cuerpo. Pero tal análisis lo único que hace es neurotizarnos; lo que nos devuelve a la salud psicológica y permite que se restablezca nuestro feliz equilibrio con el mundo es la reconexión con nuestros sentidos.

Terapia Gestalt contiene muchos experimentos que Perls llevaba a cabo para lograr que la gente incrementara su darse cuenta; por ejemplo, les decía: «¡Sentid vuestro cuerpo!». Al tumbarnos en silencio y sentir cada parte del cuerpo, notamos algunas zonas que parecen «muertas»; en otras partes podemos experimentar dolor o desequilibrio. Mediante el simple acto de prestar atención a ciertas áreas de los músculos o articulaciones podemos llegar a conclusiones respecto a por qué el cuello está rígido y nos duele el estómago. Perls observaba: «La personalidad neurótica crea sus síntomas mediante la manipulación inconsciente de sus músculos». A menudo, los experimentos daban como resultado que alguien se diera cuenta de que era «un individuo que fastidiaba a los demás o a quien los demás fastidiaban».

En otro experimento, Perls pedía a los participantes que se dijeran a sí mismos lo que estaban viendo y haciendo en cada momento; es decir: «Ahora estoy sentado en esta silla, esta tarde, mirando la mesa que hay frente a mí. En este momento hay un sonido de coche en la calle y ahora siento el sol en mi rostro a través de la ventana». Luego, les preguntaba qué dificultades tenían al hacer esto. Invariablemente respondían: «¿Qué dificultades?». El descubrimiento era que en la medida en que estás totalmente en el presente, observando y sintiendo el entorno, estás libre de problemas. Las preocupaciones y las ansiedades vuelven solamente cuando «abandonas» tu entorno. Algunas personas descubrían que la experiencia les causaba impaciencia, aburrimiento o ansiedad, lo cual, según

Perls, era indicativo de hasta qué punto su conciencia habitual carecía de «contacto con la realidad».

Lo que está oculto no puede transformarse

El propósito de la Gestalt es dejar de vivir como si fuéramos autómatas. Muchas personas descubren que realmente viven en el presente solamente una pequeña parte del tiempo; cuando conscientemente lo hacen durante más tiempo, esto puede ser un avance muy importante. El darse cuenta y la atención plena resuelven los problemas, enseñaba Perls; no razonar sobre ellos.

La mayoría de nosotros descubrimos que las partes que intentamos acallar siempre vuelven. Pero la reducción voluntaria de la conciencia, o la represión, implican que nunca cambiaremos ni resolveremos el asunto. Perls enseñaba que si en el pasado sucedió algo horrible tenemos que hacerlo presente plenamente, incluso representarlo de nuevo, para «apropiárnoslo». Intentar ignorarlo no hace sino darle más energía.

Sinceridad frente a responsabilidad

Perls creía que los adultos sanos no deberían abandonar completamente las actitudes de los niños. La espontaneidad, la imaginación, la curiosidad y el asombro son cosas que deberíamos conservar –todos los grandes artistas y científicos lo hacen– y no deberíamos insensibilizarnos a causa de la «responsabilidad» y de nuestra necesidad de encontrarle sentido a todo.

Los niños son superiores a los adultos en su sinceridad, incluso cuando están jugando. Pueden abandonar una actividad por capricho, pero cuando están haciendo algo no les importa nada más. Las personas con talento conservan esta conciencia muy directa, pero el adulto medio generalmente no está lo bastante interesado en lo que hace.

Perls señala que lo que consideramos como ser «responsable», muchas veces no es más que un encerrarnos que nos impide vivir la vida intensamente. Como él dijo: «la premeditación, la objetividad, la falta de compromiso y la excesiva responsabilidad habituales, rasgos de la mayoría de los adultos, son neuróticos; mientras que la espontaneidad, la imaginación, la sinceridad y el carácter juguetón, así como la expresión directa de los sentimientos, rasgos de los niños, son saludables».

Comentarios finales

La filosofía de Perls consistente en hacer lo que sientes en lugar de hacer lo que deberías hacer, ciertamente le asegura un lugar en muchos corazones y muchas mentes. Su famosa «oración Gestalt» resume el espíritu de los años sesenta:

Yo hago mis cosas y tú las tuyas.

Yo no estoy en este mundo para satisfacer tus expectativas

Y tú no estás en este mundo para satisfacer las mías.

Tú eres tú y yo soy yo,

Y si, por casualidad, nos encontramos, es hermoso.

Si no es así, no tiene arreglo.

A veces, la última línea se eliminaba de los pósters, pues no parecía encajar en el ethos del «poder de las flores». Pero entonces, Perls se reía de los buscadores del «goce», el «éxtasis» y los «subidones» e insistía en que su terapia implicaba trabajo duro. A menudo se trataba de una terapia desagradable y cruda, y podía

hacer llorar a la gente. Nadie quería ver invadida su privacidad y que se le mostraran los agujeros de su personalidad. Pero Perls señalaba que solo podemos avanzar después de admitir que estamos estancados.

Como Milton Erickson, Perls era un maestro en la lectura del lenguaje corporal. En las sesiones grupales, a menudo le interesaba menos lo que decía alguien que el tono de su voz y cómo estaba sentado. No permitía que se criticara a alguien que no estuviera en la sala, y reforzaba la intensidad del «aquí y ahora» propia de la terapia Gestalt. Se consideraba a sí mismo un buen «detector de mierda» en la gente, una habilidad fundamental en la vida que estaba muy lejos del nebuloso mantra de la época que no hacía más que repetir «amor y paz».

A Perls le gustaba también hablar de la agresividad. Pensaba que contener la ira era negar que los humanos éramos esencialmente animales. Reprimimos el cansancio o el aburrimiento, pero deberíamos ser como los gatos, que bostezan y se estiran para volver a la acción. Debemos dar al cuerpo lo que pide, para poder mantener el equilibrio. ¿Hay alguna parte de ti mismo que hayas amputado por ser antisocial o inapropiada en una persona amable? Reclámala, para poder estar vivo de nuevo.

Fritz Perls

Nacido en 1893 en Berlín, Frederick Salomon Perls obtuvo su licenciatura en Medicina en 1926. Tras graduarse, trabajó en el Instituto para Soldados con Lesiones Cerebrales, en Frankfurt, donde recibió la influencia de los psicólogos de la Gestalt, la filosofía existencialista y los neofreudianos Karen Horney y Wilhelm Reich.

A comienzos de los años treinta, cuando Alemania se volvió un lugar peligroso para los judíos, Perls y su mujer Laura se trasladaron a Holanda y después a Sudáfrica. Allí establecieron sus propias prácticas psicoanalíticas y fundaron el Instituto Sudafricano de Psicoanálisis. Ambos se tornaron críticos de algunos conceptos freudianos, y poco a poco fueron desarrollando el método de la práctica Gestalt, articulado en Ego, Hunger and Aggression: A Revision of Freud's Theory and Method (1947) (Yo, hambre y agresión: los comienzos de la terapia gestaltista, 1975). En 1946 la pareja se trasladó a Nueva York, donde abrió el Instituto de Terapia Gestalt en 1952. Después de separarse, Fritz se trasladó a California y Laura permaneció en Nueva York con sus hijos. Él fue a Esalen en 1964.

Un año antes de morir, Perls publicó Gestalt Therapy Verbatim (1969) (Sueños y existencia, 2000), con descripciones de sesiones dirigidas en Esalen, y su autobiografía In and Out of the Garbage Pail (Dentro y fuera del tarro de la basura, 1975).

1923

El lenguaje y el pensamiento

del niño pequeño

La lógica del niño es una cuestión de infinita complejidad, plagada de problemas a cada momento –problemas de psicología funcional y estructural, problemas de lógica e incluso de epistemología–. No es tarea fácil sostener el hilo de la coherencia a través de este laberinto y lograr una exclusión sistemática de todos los problemas no relacionados con la psicología.

El niño [...] parece hablar mucho más que el adulto. Casi todo lo que hace va acompañado de observaciones como «estoy dibujando un sombrero», «lo hago mejor que tú», etc. Por tanto, el pensamiento del niño parece más social, menos capaz de investigación sostenida y solitaria. Esto es cierto solo en apariencia. El niño tiene menos continencia verbal porque no sabe qué es guardar algo para sí mismo. Aunque habla casi incesantemente a los que lo rodean,

rara vez se sitúa en su punto de vista.

▪

En resumen

Los niños no son pequeños adultos que piensan con menor eficacia. Piensan de forma distinta.

Obras relacionadas

Alfred Kinsey: Conducta sexual de la mujer

Stephen Pinker: La tabla rasa

-

Capítulo 42

JEAN PIAGET

Del mismo modo que Alfred Kinsey pasó años recogiendo ejemplares de avispas y escribiendo sobre ellas antes de lanzarse al estudio de la sexualidad humana, Jean Piaget fue un maestro de la observación del mundo natural antes de dirigir su mente a los asuntos humanos. De niño y adolescente recorría las colinas, los arroyos y las montañas de Suiza occidental recogiendo caracoles, y más tarde escribió su tesis doctoral sobre los moluscos de las montañas del Valais.

Lo que aprendió durante esos años –primero a observar y luego a clasificar– le preparó para investigar el tema del pensamiento de los niños, que había sido objeto de muchas teorías, pero no mucha observación científica sólida de los propios niños. Al entrar en ese campo, el principal deseo de Piaget era que sus conclusiones procedieran de los hechos, por difíciles o paradójicos que parecieran. Además de su habilidad metodológica, tenía –para ser científico– un conocimiento extraordinario de filosofía. La psicología infantil era una maraña de cuestiones epistemológicas, pero decidió centrarse en cuestiones muy concretas y palpables, como: «¿Por qué un niño habla y a quién habla?» y «¿Por qué hace tantas preguntas?».

Si había respuestas, sabía que podían beneficiar mucho a los maestros y fue para ellos, sobre todo, para quienes escribió Le langage et la pensée chez l’enfant (El lenguaje y el pensamiento del niño pequeño). La mayoría de los investigadores de la mente infantil se había centrado en la naturaleza cuantitativa de la psicología del niño –se pensaba que los niños son como son porque tienen menos habilidades mentales que los adultos y cometen más errores–. Pero Piaget pensaba que no era cuestión de que los niños tuvieran menos o más de algo, sino que, fundamentalmente, pensaban de manera diferente.

Los problemas de comunicación existen entre los adultos y los niños no por falta de información, sino debido a modos muy distintos de verse a sí mismos en sus mundos.

Por qué hablan los niños

En las páginas iniciales, Piaget formulaba lo que admitía era una pregunta extraña: «¿Cuáles son las necesidades que un niño tiende a satisfacer cuando habla?». Cualquier persona cuerda diría que el objetivo del lenguaje es comunicarse con los otros, pero si esto fuera así, se preguntaba por qué los niños hablan cuando no hay nadie alrededor, y por qué incluso los adultos se hablan a sí mismos, sea internamente o murmurando en voz alta. Resultaba obvio que el lenguaje no podía reducirse a la única función de comunicar el pensamiento.

Piaget llevó a cabo su investigación en el Instituto Rousseau de Ginebra, creado en 1912 para estudiar a los niños y formar a maestros. Allí observó a niños de cuatro y seis años y anotó todo lo que decían mientras trabajaban y jugaban, y el libro incluye transcripciones de sus «conversaciones».

Lo que Piaget descubrió enseguida –y cualquier padre puede confirmarlo– es que cuando los niños hablan, muchas veces no hablan a nadie en particular. Están pensando en voz alta. Identificó dos tipos de habla, la egocéntrica y la socializada. En el tipo egocéntrico había tres patrones:

Repetición: habla no dirigida a nadie; emisión de palabras por el simple placer de hablar.

Monólogo: comentarios enteros que siguen a las acciones o al juego del niño.

Monólogo colectivo: cuando los niños aparentemente hablan juntos, pero en realidad no tienen en cuenta lo que dicen los otros. (Una habitación de diez niños sentados en mesas distintas puede ser ruidosa por lo mucho que hablan, pero en realidad se está hablando cada uno a sí mismo).

Observó que hasta cierta edad (pensaba que a los siete años) los niños no tienen

«continencia verbal», sino que tienen que decir lo que les viene a la cabeza. Un jardín de infancia o una guardería, escribió, «es una sociedad en la que, en rigor, la vida individual y la social no están diferenciadas». Dado que los niños se creen el centro del universo, no se necesita la idea de privacidad ni hay que mantener puntos de vista por consideración hacia los otros. Los adultos, por el contrario, a causa de su comparativa ausencia de egocentrismo, se han adaptado a un patrón de habla plenamente socializado, en el que muchas cosas quedan sin decir. Solo los locos y los niños dicen todo lo que piensan, porque solo ellos importan realmente. Por eso los niños son capaces de hablar todo el tiempo que están en presencia de sus amigos, pero nunca son capaces de ver las cosas desde el punto de vista de los amigos.

Parte de la razón del egocentrismo de los niños es que una porción significativa de su lenguaje implica gestos, movimientos y sonidos. Como estos no son palabras, no pueden expresarlo todo, de modo que los niños han de permanecer parcialmente prisioneros de sus propias mentes. Podemos comprender esto cuando apreciamos que cuanto mayor es el dominio del lenguaje que tiene un adulto más probable es que sea capaz de entender los puntos de vista de los demás, o al menos ser consciente de estos puntos de vista. En realidad, el lenguaje permite a las personas ir más allá de sí mismas, razón por la cual la cultura humana hace tanto hincapié en enseñarlo a los niños, pues así se les permite finalmente ir más allá del pensamiento egocéntrico.

Distintas maneras de pensar, mundos diferentes

Piaget tomó prestada una distinción del psicoanálisis entre dos tipos de pensamiento:

Pensamiento dirigido o inteligente, que tiene un objetivo, adapta este objetivo a la realidad y puede comunicarlo por medio del lenguaje. Este pensamiento se basa en la experiencia y la lógica.

Pensamiento no dirigido o autista, que implica objetivos no conscientes y no adaptados a la realidad, basados en la satisfacción de los deseos más que en la búsqueda de la verdad. El lenguaje de este tipo de pensamiento son las imágenes, los mitos y los símbolos.

Para la mente dirigida, el agua tiene ciertas propiedades y obedece a ciertas leyes. Se la concibe tanto conceptualmente como materialmente. Para la mente autista, el agua solo es relevante en relación con los deseos o necesidades; es algo que puede beberse, verse o disfrutarse.

Esta distinción ayudó a Piaget a valorar el desarrollo del pensamiento de los niños hasta la edad de once años. Desde los tres hasta los siete años los niños son fundamentalmente egocéntricos y tienen elementos de pensamiento autista, pero de los siete a los once la lógica egocéntrica deja paso a la inteligencia perceptiva.

Piaget realizó experimentos en los que se pedía a los niños que contasen una historia que se les había narrado o que explicasen algo, como el funcionamiento de un grifo que se les había mostrado. Antes de los siete años, a los niños en realidad no les importaba si las personas a quienes hablaban entendían la historia o el mecanismo. Podían describir, pero no analizar. Pero a partir de los siete u ocho años, los niños no presuponían que la otra persona supiera lo que querían decir e intentaban dar una explicación fiel, ser objetivos. Hasta esa edad, su

egocentrismo no les permite ser objetivos. Lo que no pueden explicar o no saben, se lo inventan. Pero después de la edad de siete u ocho años los niños saben lo que significa hacer una traducción correcta de la verdad; esto es, la diferencia entre invención y realidad.

Piaget se dio cuenta de que los niños piensan mediante «esquemas», que les permiten centrarse en la totalidad de un mensaje sin tener que entender todos los detalles. Cuando oyen algo que no entienden, los niños no intentan analizar la estructura de la frase o las palabras, sino que intentan captar o crear un significado global. Observó que la tendencia en el desarrollo mental va siempre de lo sintético a lo analítico: ver primero la totalidad, antes de adquirir la habilidad de descomponer en partes las cosas o de clasificarlas. Antes de los siete u ocho años, la mente del niño es fundamentalmente sintética, pero más tarde desarrolla capacidades de análisis que indican el cambio de la mente infantil a la mente adulta.

La lógica del niño

Piaget se preguntaba por qué los niños, especialmente los menores de siete años, fantasean, sueñan y usan tanto su imaginación. Observó que puesto que no tienen un pensamiento deductivo ni analítico, no hay razón para que distingan con claridad entre «lo real» y «lo no real». Como sus mentes no funcionan en términos de causalidad y evidencia, todo les parece posible.

Cuando un niño le pregunta a un adulto: «¿Qué pasaría si yo fuera un ángel?», para el adulto no vale la pena romperse la cabeza para encontrar una respuesta, pues sabe que la situación planteada no puede darse. Pero para un niño, no solo todo es posible, sino que además es explicable, ya que la lógica objetiva no es necesaria. Para satisfacer su mente, lo único que se necesita es motivación; por ejemplo, el balón quiso rodar por la colina, así que lo hizo. A los seis años, un niño puede percibir que un río desciende por una colina porque quiere. Un año más tarde lo explicará más o menos así: «El agua siempre corre hacia abajo, por eso el río desciende por esta colina por aquí».

¿Por qué muchos niños pequeños preguntan incesantemente «por qué»? Porque quieren saber la intención de todos y de todas las cosas, aunque sea algo inanimado, pues no se dan cuenta de que solo algunas cosas tienen intenciones. Más tarde, cuando los niños pueden apreciar que la mayoría de las cosas son causadas más que intencionadas, sus preguntas se dirigen a la causalidad. El período anterior a la comprensión de la causalidad –la época de precausalidad– coincide con la etapa del egocentrismo.

El «mundo de fantasía», como lo etiquetamos desde nuestra mirada de superioridad, parece frío, realidad pura y dura para los niños pequeños, porque en su interior todo tiene sentido según sus propias intenciones y motivaciones. En realidad, como irónicamente observó Piaget, el mundo de un niño parece funcionar tan bien que, según su manera de ver las cosas, no se necesita la lógica para sostenerlo.

A los adultos a menudo les resulta difícil comprender a los niños porque han olvidado que la lógica no juega ningún papel en la mente de un niño. No

podemos hacer que los niños piensen del mismo modo que nosotros, antes de que lleguen a una cierta edad. En cada edad, los niños obtienen un determinado equilibrio respecto a su entorno. Es decir, el modo que tienen de pensar y percibir a los cinco años explica perfectamente su mundo. Pero ese mismo modo no funciona cuando tienen ocho años.

En escritos posteriores, Piaget investigó la etapa final del desarrollo mental, que comienza a los once o doce años. La capacidad de los adolescentes para razonar, pensar abstractamente, hacer juicios y considerar posibilidades futuras les hace esencialmente iguales a los adultos. A partir de ese momento se trata de que el adolescente incremente esta capacidad, pues su funcionamiento mental no experimentará cambios cualitativos.

Comentarios finales

A pesar de algunos cuestionamientos sobre su distribución en el tiempo, los estadios del desarrollo infantil propuestos por Piaget han perdurado, y su impacto sobre la educación preescolar y escolar ha sido grande.

Sin embargo, Piaget nunca se consideró a sí mismo un psicólogo infantil, y en realidad es más exacto considerarlo un científico centrado en las teorías del conocimiento. Su observación de los niños condujo a teorías más generales sobre la comunicación y la cognición, pues lo que él aprendió sobre la mente del niño arrojó luz sobre la del adulto. Por ejemplo, no solo los niños utilizan esquemas para dar sentido al mundo; también los adultos tienen que acomodar e integrar nueva información haciendo que se adecue a lo que ya saben.

Piaget inventó el campo de la epistemología genética, que se ocupa de cómo evolucionan o cambian las teorías del conocimiento en relación con la nueva información. Él veía la mente como una creación relativamente arbitraria, formada de tal manera que la realidad puede explicarse según el modelo del mundo propio de cada persona. La educación tiene que tener en cuenta estos modelos más que limitarse a embutir hechos en las gargantas de la gente; de lo contrario, la información no se asimilará. Tal método educativo da como resultado conformistas perezosos que se encuentran incómodos con el cambio, y Piaget iba por delante de su tiempo al sugerir que deberíamos educar a los individuos para que fuesen pensadores innovadores y creativos, conscientes de la subjetividad de sus propias mentes, aunque suficientemente maduros como para integrar nuevos hechos. Los experimentos en los que observó el lenguaje y el pensamiento del niño, por tanto, condujeron a grandes hallazgos en lo que respecta a cómo los adultos procesan el conocimiento y se abren a una nueva comprensión.

Jean Piaget

Nacido en 1896 en Neuchâtel (Suiza occidental), Piaget era hijo de un profesor de literatura medieval de la universidad de su localidad. Su gran interés en la biología dio como resultado la publicación de varios artículos científicos antes de que terminase la escuela, y en 1917 publicó una novela filosófica, Recherche (‘búsqueda’).

Después de obtener su doctorado, Piaget comenzó a estudiar el desarrollo lingüístico del niño, y en 1921 pasó a ser el director del Instituto Jean-Jacques Rousseau de Ginebra. Desde 1925 hasta 1929 fue profesor de psicología, sociología y filosofía de la ciencia en la Universidad de Neuchâtel, tras lo cual volvió a la Universidad de Ginebra para ser profesor de pensamiento científico durante la década siguiente. Al mismo tiempo, desempeñó algunos cargos junto a las principales autoridades educativas suizas. En 1952 pasó a ser profesor de psicología genética en la Sorbona (París), y hasta su muerte en 1980 dirigió el Centro Internacional de Epistemología Genética, en Ginebra.

Entre sus libros claves podemos citar La représentation du monde chez l’enfant (1926) (La representación del mundo en el niño, 1973), Le jugement moral chez l’enfant (1932) (El criterio moral en el niño, 1971), La naissance de l’intelligence chez l’enfant (1936) (El nacimiento de la inteligencia en el niño, 1969), Biologie et connaissance (1967) (Biología y conocimiento, 1969) y La prise de conscience (1974) (La toma de conciencia, 1976).

2002

La tabla rasa

Reconocer que existe una naturaleza humana, piensan muchos, es compartir el racismo, el sexismo, la guerra, la codicia, el genocidio, el nihilismo, la política reaccionaria, y descuidar a los niños y a los desfavorecidos. Cualquier afirmación respecto a la posibilidad de que la mente tenga una organización innata llega a la gente no como una hipótesis que podría ser correcta, sino como un pensamiento que es inmoral tener.

Todo el mundo tiene una teoría de la naturaleza humana. Todo el mundo tiene que anticipar la conducta de los otros, y esto significa que todos necesitamos teorías sobre lo que hace que las personas sean como son. En el modo mismo en que pensamos de las personas hay implícita una determinada teoría

de la naturaleza humana: que la conducta está causada

por pensamientos y sentimientos.

-

En resumen

La ciencia de la genética y la psicología evolutiva muestran que la naturaleza humana no es solamente el resultado de la socialización por parte de nuestro entorno.

Obras relacionadas

Louann Brizendine: El cerebro femenino

Hans Eysenck: Dimensiones de la personalidad

William James: Principios de psicología

V. S. Ramachandran: Fantasmas en el cerebro

-

Capítulo 43

STEVEN PINKER

El trillado debate sobre «naturaleza frente a cultura» se centra en la cuestión referente a si venimos al mundo ya programados para tener ciertos rasgos o talentos, o si somos totalmente moldeados por nuestra cultura y nuestro entorno. En los años sesenta y setenta, los padres asimilaron el consejo experto de los psicólogos conductistas, los antropólogos y los sociólogos respecto a que el entorno lo era todo. Pusieron su grano de arena para la creación de un mundo más pacífico y menos sexista no permitiendo que sus hijos jugaran con pistolas de juguete; en lugar de eso, les dieron muñecos. No obstante, todo aquel que haya tenido niños sabe que desde el primer día cada niño es innatamente diferente de sus hermanos. El destacado psicólogo experimental y cognitivo Steven Pinker escribió The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature (La tabla rasa: la negación moderna de la naturaleza humana) para corregir muchas exageraciones acerca de la maleabilidad de la mente humana y para denunciar el mito de que todas nuestras conductas son el resultado de la socialización.

Pinker compara nuestro rechazo a admitir el hecho de que nuestra naturaleza humana está determinada biológicamente con el rechazo victoriano a hablar de sexo, y añade que esto distorsiona las políticas públicas, la investigación científica e incluso cómo nos vemos los unos a los otros. Ahora bien, no adopta la postura simple de afirmar que «los genes lo son todo y la cultura no es nada». Más bien, su intención es revelar los hechos acerca de cómo la naturaleza humana está configurada por patrones existentes ya en el cerebro, en comparación con la medida en que estamos configurados por la cultura y el entorno.

Historia de una idea

El filósofo ilustrado John Stuart Mill señaló la importancia de la experiencia y la maleabilidad de la mente humana, la cual representó como una hoja de papel en blanco sobre la que podía escribirse lo que uno quisiera, una idea que pasó a ser conocida como la tabla rasa. Pinker describe que esta concepción implica «que la mente humana no posee una estructura inherente y puede grabarse en ella cualquier cosa a voluntad, por la sociedad o por nosotros mismos». Esto contiene el supuesto lógico de que toda la gente es igual, y hoy aceptamos legítimamente que, salvo en caso de un grave retraso mental o un impedimento físico notable, todo el mundo puede alcanzar cualquier puesto en la vida.

Ahora bien, esta aceptación trajo consigo la idea de que las fuerzas de la biología no desempeñan ningún papel a la hora de explicar por qué las personas son como son. En un célebre pasaje de Behaviorism (1924) (‘el conductismo’), John B. Watson presumía de que si se le daban una docena de niños sanos podía hacer de ellos los adultos que quisiera: médicos, artistas, pordioseros o ladrones.

Aunque el conductismo no es ya la ortodoxia psicológica, su idea de una pizarra mental completamente en blanco se ha mantenido de manera obstinada. Se ha convertido en «la religión secular de la vida intelectual moderna», dice Pinker. De manera muy comprensible, no queremos retroceder a un tiempo en que las diferencias biológicas entre la gente eran subrayadas, pues esto aparentemente permite la discriminación y el prejuicio racial, de género o de clase. No obstante, la paradoja es que el vacuum que crea la idea de la tabla rasa ha permitido su utilización y abuso por parte de regímenes totalitarios que creen poder modelar a las masas a su antojo. Pinker pregunta: ¿cuántos proyectos más de «reingeniería humana» necesitamos sufrir antes de que la idea de la tabla rasa sea definitivamente descartada?

Somos lo que somos

Pinker señala que la mente humana nunca podría haber estado en blanco ya que se forjó a través de la competitividad darwiniana a lo largo de miles de años. Aquellos cuyos cerebros les hicieron capaces de resolver problemas con mayor perspicacia y que gozaban de sentidos agudos triunfaron naturalmente sobre los otros y sus genes se perpetuaron. Las mentes que eran demasiado maleables fueron «descartadas» de la existencia.

Los biólogos evolutivos y algunos antropólogos ilustrados han mostrado que un amplio espectro de factores «socialmente construidos» como las emociones, el parentesco y las diferencias entre los sexos se hallan, en realidad, en gran medida, biológicamente programados. Donald Brown describió lo que denomina universales humanos, rasgos o conductas hallados en sociedades alrededor de todo el globo, independientemente del nivel de desarrollo. Estos incluyen el conflicto, la violación sexual, los celos y el dominio, pero también, como era de esperar, la resolución de conflictos, un sentido moral, la amabilidad y el amor.

Los seres humanos podemos ser brutos y delicados y amorosos porque hemos heredado la constitución biológica de gente que se enzarzó en refriegas y batallas y sobrevivió, pero que también fue capaz de vivir en estrecha comunidad y construir la paz. «El amor, la voluntad y la conciencia son también biológicos, esto es, adaptaciones evolutivas desarrolladas en los circuitos cerebrales», concluye Pinker.

Programados desde el nacimiento

Las investigaciones llevadas a cabo por los neurocientíficos han revelado lo minuciosamente constituidos que están nuestros cerebros al nacer. Por ejemplo:

Los gays generalmente tienen una parte del cerebro (el tercer núcleo intersticial del hipotálamo anterior) que es más pequeña de lo normal. Esta parte del cerebro se reconoce que desempeña un papel importante en las diferencias sexuales.

El cerebro de Einstein tenía los lóbulos parietales inferiores especialmente grandes y configurados de manera poco habitual, lóbulos que son importantes en la inteligencia espacial y numérica. Por el contrario, estudios llevados a cabo sobre los cerebros de asesinos convictos hallaron que su córtex prefrontal era más pequeño que la media, zona esta que rige la toma de decisiones e inhibe los impulsos.

Gemelos idénticos separados desde el nacimiento se ha hallado que tienen niveles de inteligencia general y de habilidades verbales y matemáticas muy parecidos, además de rasgos de personalidad comunes, como los relativos a la introversión o la extraversión, la simpatía y la satisfacción vital en general. Incluso tienen las mismas singularidades en cuanto a la personalidad y la conducta, como la ludopatía o el hecho de pasar muchas horas viendo la televisión. Esto puede atribuirse no solo a que tienen exactamente el mismo material genético, sino también al hecho de que la fisiología de sus cerebros (los valles y los pliegues, así como el tamaño de ciertas partes) es casi exactamente la misma.

Muchos trastornos que antes se creía estaban causados exclusivamente por el entorno de la persona se ha descubierto actualmente que tienen raíces genéticas. Se incluyen aquí la esquizofrenia, la depresión, el autismo, la dislexia, el trastorno bipolar y problemas de lenguaje. Estos trastornos están presentes en familias y no pueden predecirse fácilmente a partir de factores ambientales.

Los psicólogos pueden dividir la personalidad en cinco dimensiones principales: introvertido o extravertido; neurótico o estable; poco curioso o abierto a nuevas cosas; simpático u hostil; concienzudo y serio, o frívolo y despreocupado. Las cinco dimensiones pueden heredarse, y el cuarenta/cincuenta por ciento de nuestra personalidad se relaciona con estas tendencias genéticas.

Pinker reconoce nuestro temor a que si los genes afectan la mente, entonces estos controlan completamente nuestro pensamiento y nuestra conducta. Ahora bien, los genes solo implican una cierta probabilidad; no determinan nada.

Comentarios finales

Pinker compara la creencia en una tabla rasa con la cosmología de la época de Galileo, cuando la gente creía que el universo físico se apoyaba en un marco moral. Del mismo modo, las sensibilidades morales y políticas del presente han provocado que los hechos científicos –la base biológica de la naturaleza humana– hayan sido marginados en favor de las ideologías. Tememos que esos hechos conduzcan a un «colapso de los valores» y una pérdida de control sobre el tipo de sociedad en el que queremos vivir.

En respuesta a eso, Pinker recuerda una frase de Chéjov: «El ser humano mejorará cuando se le muestre cómo es». Solo aferrándonos a los hechos acerca de quienes y qué somos, hechos proporcionados por la biología, la ciencia de la genética y la psicología evolutiva, podemos avanzar. Es posible que haya muchos aspectos de la naturaleza humana que no nos gusta admitir, pero negarlos no hace que desaparezcan.

La tabla rasa es un libro grueso; te llevará un tiempo leerlo y entenderlo completamente. Es una hazaña intelectual y es posible que haga saltar en pedazos algunas de tus opiniones más preciadas o les permita contar con un fundamento más científico. Es fácil ver por qué Pinker se halla en la cima de los escritores de ciencia popular actualmente: su obra combina rigor científico con un estilo altamente entretenido.

Steven Pinker

Nacido en 1954 en Montreal (Canadá), Steven Pinker es licenciado por las universidades McGill y Harvard, donde obtuvo su doctorado en Psicología Experimental. Es conocido sobre todo por sus investigaciones sobre el lenguaje y la cognición.

Otros de sus libros son The Language Instinct (1994) (El instinto del lenguaje, 1996), How the Mind Works (1997) (Cómo funciona la mente, 2001), The Stuff of Thought (2007) (El mundo de las palabras, 2007), The Better Angels of Our Nature (2011) (Los ángeles que llevamos dentro, 2012) y The Sense of Style (2014) (‘el sentido del estilo’). Hasta 2003 Pinker fue profesor de psicología en el Instituto Tecnológico de Massachusetts y director de su Centro de Neurociencia Cognitiva. Actualmente es catedrático de Psicología en la Universidad Harvard.

1998

Fantasmas en el cerebro

Hay algo singularmente extraño acerca de ese primate neoteno sin pelo que ha evolucionado como una especie que puede mirar hacia atrás por encima de su propio hombro y plantearse cuestiones acerca de sus orígenes. Y más raro todavía, el cerebro puede no solo descubrir cómo funcionan otros cerebros, sino también hacerse preguntas acerca de su propia existencia: ¿quién soy? ¿Qué sucede después de la muerte? ¿Surge mi mente exclusivamente a partir de las neuronas de mi cerebro? Y, si es así, ¿qué lugar queda para la libertad? Es la peculiar cualidad recurrente de estas cuestiones –en la medida en que el cerebro lucha por comprenderse a sí mismo– lo que hace

que la neurología resulte fascinante.

-

En resumen

El examen de los casos neurológicos más extraños nos puede instruir acerca de cómo nos percibimos a nosotros mismos.

Obras relacionadas

Viktor Frankl: La voluntad de sentido

Anna Freud: El yo y los mecanismos de defensa

William James: Principios de psicología

Oliver Sacks: El hombre que confundió a su mujer con un sombrero

-

Capítulo 44

V. S. RAMACHANDRAN

¿Qué es la conciencia? ¿Qué es el «yo»? Las preguntas de tal envergadura han quedado reservadas para los filósofos durante miles de años. Ahora, con nuestro conocimiento cada vez más avanzado del propio cerebro, la ciencia está entrando en el debate. V. S. Ramachandran, uno de los neurocientíficos más destacados del mundo, dice que el estudio del cerebro es todavía demasiado joven para tejer una teoría global de la conciencia del mismo modo que hizo Einstein con la teoría de la relatividad, pero que quizás nos hallamos en los primeros estadios de tal comprensión.

Phantoms in the Brain: Probing the Mysteries of the Human Mind (Fantasmas en el cerebro: los misterios de la mente al descubierto) (escrito con Sandra Blakeslee) es un best seller que representa la incursión de Ramachandran en los «misterios de la mente», y constituye una revelación. Después de leer este libro ya nunca serás capaz de levantar el brazo o coger una taza y dar por supuesto que es algo obvio. Mientras que los científicos suelen desarrollar teorías y luego hallar la evidencia que las apoye, Ramachandran hace lo contrario; se ocupa de las anomalías médicas que la ciencia corriente no puede explicar fácilmente. Para los lectores interesados en psiquiatría, quizás el mensaje más destacado del libro es que muchos casos que se diagnosticaban como «locura» se comprenden mejor actualmente como disfunciones de los circuitos cerebrales. Comportamientos que pueden parecer dementes tal vez no signifiquen que la persona esté loca.

Además de acompañarnos a dar un paseo por la anatomía craneal elemental, el libro es entretenido. El Ramachandran aficionado a Sherlock Holmes admite que él no es el científico corriente que uno espera, e incluye citas de Shakespeare y del gurú y sanador holístico Deepak Chopra, así como referencias a Freud y a la religión hindú. En lugar de alardear de sus logros académicos, revela su deuda intelectual con los libros de ciencia popular. Tal amplitud de espíritu hace que

Fantasmas en el cerebro sea una lectura agradable, aunque nunca hayas oído hablar del tálamo o del lóbulo frontal. Aunque puede divagar un poco, el estilo informal de Ramachandran transmite su asombro y su sorpresa respecto a cómo una masa de células grises húmedas puede crear autoconocimiento y conciencia.

Los pedacitos del cerebro

Ramachandran señala un hecho asombroso: «Un pedacito de tu cerebro del tamaño de un grano de arena contiene cien mil neuronas, dos millones de axones y mil millones de sinapsis, todo ello «hablando» entre sí». Detalla las distintas partes, que incluyen los cuatro lóbulos –frontal, temporal, parietal y occipital– que forman «las dos mitades de la nuez». Cada uno de estos hemisferios controla el movimiento del lado opuesto del cuerpo –la mitad izquierda controla el movimiento de nuestro lado derecho, y viceversa–. El hemisferio izquierdo tiende a ser la parte del cerebro que «habla» todo el tiempo, ya sea mentalmente o verbalmente: es el aspecto racional de la conciencia. El derecho se relaciona más con nuestras emociones y con una conciencia holística de la vida. Los lóbulos frontales a menudo se consideran la parte más «humana» del cerebro, aquella en la que se basarían la sabiduría, la capacidad de planificar y de juzgar.

Otros rasgos abarcan:

El cuerpo calloso, un conjunto de fibras que conecta las dos mitades.

La médula oblonga en la parte superior de la médula espinal, que regula la presión sanguínea, la frecuencia cardiaca y la respiración.

El tálamo, que se asienta en el centro del cerebro, y a través del cual todos los sentidos, excepto el olfato, se transmiten; no obstante, se trata de una parte primitiva del cerebro.

Por debajo de aquel está el hipotálamo, relacionado con los «impulsos» como la agresión, el sexo y el miedo, y también con las funciones hormonales y metabólicas.

A pesar de este conocimiento básico, observa Ramachandran, todavía no

estamos seguros de cómo se producen el recuerdo y la percepción. Por ejemplo, ¿se hallan los recuerdos afincados en partes concretas del cerebro, o es la memoria más holística, de modo que implica a todo el cerebro? El autor sugiere que ambas explicaciones pueden ser ciertas, ya que si bien partes concretas del cerebro tendrían ciertas funciones, solo entendiendo cómo interactúan es como comenzamos a aproximarnos a la comprensión de lo que constituye la «naturaleza humana».

Los miembros fantasma

¿A qué se refiere el título Fantasmas en el cerebro? Ramachandran es conocido sobre todo por su trabajo con personas que experimentan miembros fantasma. Después de una amputación o una parálisis, la persona notará todas las sensaciones normales del miembro. Lo peor de todo eso es que tales personas pueden experimentar realmente mucho dolor en sus miembros fantasma. Ramachandran se preguntaba cómo y dónde se generaban estos fantasmas en el sistema nervioso. ¿Por qué la sensación de tener un miembro permanece «congelada» en el cerebro después de la amputación? A través de ciertos experimentos y de trabajar con pacientes, explica así la sensación del miembro fantasma: fundamentalmente, el cerebro tiene una imagen del cuerpo, una representación de sí mismo que incluye los brazos y las piernas. Cuando se pierde un miembro, puede necesitarse un tiempo para que el cerebro se acostumbre a este hecho.

La concepción convencional es que, en estado de shock por la pérdida de un brazo o una pierna, la persona pone en acción un pensamiento ilusorio basado en el deseo de que el miembro esté todavía ahí, o llega a negar que lo haya perdido. Pero Ramachandran señala que la mayoría de las personas que él ve no son neuróticas. De hecho, trató a una mujer, Mirabelle, que nació sin brazos y aun así tiene vívidas sensaciones de usarlos. Esto sugiere que el cerebro está fuertemente programado para la coordinación de los miembros, y quiere disfrutar de ese uso incluso cuando la información sensorial le dice que no hay nada que mover allí. Menciona otro caso en el que una chica utilizaba frecuentemente sus dedos para hacer cálculos aritméticos sencillos; lo sorprendente es que había nacido sin antebrazos. Lo que generalmente pasa cuando una persona pierde un miembro es que su cerebro sigue enviando señales para utilizarlo, pero con el tiempo la retroalimentación de que no hay miembro es suficiente para que las sensaciones se detengan. A diferencia de los amputados, no obstante, las personas ya nacidas sin brazos nunca han recibido la retroalimentación sensorial por parte de sus muñones de que algo haya cambiado, de modo que su cerebro puede seguir creyendo que tienen brazos para usar.

Negación de la parálisis de miembros

La anosognosia es un síndrome en el que un paciente, obviamente en su sano juicio en la mayoría de los sentidos, niega que su brazo o su pierna se haya paralizado, pero la negación sucede solo si se trata del brazo o la pierna izquierdos. ¿Qué ocasiona esta alteración? ¿Se trata solamente de un pensamiento ilusorio? Y ¿por qué afecta solamente a los miembros izquierdos?

La explicación de Ramachandran supone la división del trabajo entre los dos hemisferios cerebrales. El hemisferio izquierdo trabaja para crear sistemas de creencias o modelos de la realidad. Es conformista por naturaleza y «siempre intenta aferrarse tenazmente al modo como han sido las cosas hasta el momento». Por tanto, cuando tiene nueva información que no encaja en el modelo, emplea mecanismos de defensa de negación o represión para mantener el statu quo. Por el contrario, la función del hemisferio derecho es poner en cuestión el statu quo, y buscar incoherencias y signos de cambio. Cuando el hemisferio derecho está dañado, el hemisferio izquierdo se halla libre para perseguir sus «negaciones y confabulaciones». Sin la comprobación de la realidad por parte del derecho, la mente se desliza por un camino de autoengaños.

Preservar el yo a toda costa

El trabajo de Ramachandran con personas que viven con anosognosia parece demostrar la idea freudiana de los mecanismos de defensa; esto es, pensamientos y conductas cuyo propósito es proteger la idea que tenemos de nosotros mismos. La tarea de la neurología es descubrir por qué la gente racionaliza y evita la realidad; lo que sucede es que solo efectúa consideraciones relativas a la programación cerebral en lugar de ocuparse también de la psique. Los pacientes que están en modo de negación son el mejor camino para investigar esto, porque sus mecanismos de defensa están concentrados y amplificados.

El cerebro hará todo lo posible por conservar un sentido del yo. Este quizás se desarrolló porque el cerebro y el sistema nervioso abarcan tantos sistemas distintos que se necesita una ilusión especial para mantenerlos unidos. Para sobrevivir, para ser sociales, para tener pareja, necesitamos tener la experiencia de ser un ente autónomo que se hace cargo de todo ello. No obstante, esa parte nuestra que está al cargo, en realidad, es solo una pequeña parte de todo nuestro ser; el resto sigue adelante automáticamente, como un zombi.

Casos extraños y asombrosos

Ramachandran habla de Thomas Kuhn y su influyente libro La estructura de las revoluciones científicas, en el que señaló cómo la ciencia tiende a barrer las anomalías debajo la alfombra hasta que puedan hacerse encajar en teorías establecidas. Pero la concepción de Ramachandran invierte este planteamiento y advierte que podemos acercarnos más a las generalidades resolviendo los casos extraños. Fijémonos en tres de estos casos descritos por él:

Los pacientes que no utilizan un hemisferio son indiferentes a los objetos y acontecimientos del lado izquierdo del mundo, a veces incluso indiferentes al lado izquierdo de su propio cuerpo. Elena no se come la comida del lado izquierdo de su plato, no se maquilla el lado izquierdo de su cara, ni siquiera se cepilla los dientes del lado izquierdo de la boca. Aunque alarmante para los que viven con ella, este estado no es tan infrecuente y a menudo se presenta tras un derrame en el hemisferio derecho, especialmente en el lóbulo parietal derecho.

El síndrome de Capgras es un raro estado neurológico en el que al paciente, sus propios padres, hijos, esposa o hermanos le parecen impostores. El paciente puede identificar a estas personas, pero no experimenta ninguna emoción cuando contempla sus rostros, lo que lleva al cerebro a crear la suposición de que deben de ser impostores. En términos neurológicos, hay una desconexión entre el área de reconocimiento de las caras (ubicada en el córtex temporal) y la amígdala (puerta de entrada al sistema límbico); esta conexión ayuda a generar las respuestas emocionales ante determinados rostros.

El síndrome de Cotard es un extraño estado en el que las personas creen estar muertas. Afirman oler su carne putrefacta y ver gusanos arrastrándose por su esqueleto. Ramachandran sugiere que esto ocurre por un fallo en la conexión entre las áreas sensoriales del cerebro y el sistema límbico, que se ocupa de las emociones. Los pacientes, literalmente, no sienten ya ningún tipo de emoción y por tanto se desapegan de la vida. El único modo en que su cerebro puede hacerse cargo de la situación es suponer que ya no están vivos.

¿Qué es la conciencia?

Esos extraños casos, dado que resulta más fácil organizar experimentos en torno a ellos, pueden revelar cómo funciona la mente normal. Damos por supuesta nuestra representación del mundo, pero si nuestra programación se trastorna un poco, toda la concepción de lo que es real y lo que no lo es puede venirse abajo. Comenzamos a entender que nuestro sentido de la realidad se parece más a una sofisticada ilusión diseñada para permitirnos seguir nuestro camino en el mundo y sobrevivir. Si tuviéramos que ocuparnos del acto de percepción pura cada segundo, nunca realizaríamos nada. Necesitamos presuponer una determinada parte de la percepción de la realidad, y normalmente el cerebro lo hace de manera brillante. Solo cuando las cosas van mal nos damos cuenta de lo sutilmente equilibrada que se halla la conciencia.

La amígdala y los lóbulos temporales desempeñan un papel fundamental en la conciencia. Sin ellos, dice Ramachandran, seríamos realmente robots, incapaces de saber qué sentido tiene lo que hacemos. No solo tenemos circuitos cerebrales que nos dicen cómo hacer las cosas, sino que tenemos también senderos que nos dicen por qué las hacemos. Dedica todo un capítulo a la relación entre el sentimiento religioso agudo y la epilepsia del lóbulo temporal; cuando esta parte del cerebro sufre un ataque, la persona de pronto puede verlo todo de un modo intensamente espiritual. Establecer los diferentes significados de las cosas, incluida la capacidad de plantear el hecho de que somos conscientes, es lo que distingue a los seres humanos de los otros animales, pero si esta capacidad se daña o se altera es posible que la persona experimente demasiado significado.

Comentarios finales

Ramachandran dice que la mayor revolución en la historia de la raza humana tendrá lugar cuando comencemos realmente a comprendernos a nosotros mismos. Ha hecho un llamamiento para una mayor financiación de la investigación sobre el cerebro, no solo para satisfacer nuestra curiosidad, sino porque es ahí donde se originan «todas esas cosas desagradables»: la guerra, la violencia y el terrorismo.

La neurología ofrece conocimiento de la anatomía y de los circuitos cerebrales, y necesitamos empezar por ahí. Pero la tarea más amplia consiste en comprender la relación existente entre una masa de células grises y el sentido que tenemos de ser individuos libres. Incluso si, como sugiere Ramachandran, el sentido del yo es una sofisticada ilusión creada por nuestro cerebro para asegurar que nuestros cuerpos sobrevivan, también es el medio por el que interactuamos con el universo en un nivel filosófico o espiritual. Esto es único en el mundo animal, y por tanto deberíamos tratarlo como algo precioso y merecedor de un estudio mucho más extenso.

V. S. Ramachandran

Nacido en 1951, Vilayanur Ramachandran creció en la India y Tailandia (su padre era diplomático) y obtuvo su licenciatura en la Escuela de Medicina Stanley, en Chennai (Madrás), y su doctorado en la Universidad de Cambridge. Actualmente es director del Centro de Estudios del Cerebro y la Cognición en la Universidad de California en San Diego y profesor adjunto de biología en el Instituto Salk de Estudios Biológicos. Entre las distinciones que le han sido concedidas se cuentan la Medalla Ariens-Kappers de Holanda, una Medalla de Oro de la Universidad Nacional de Australia, y ser Miembro de Honor del All Souls College de Oxford.

Ramachandran ha pronunciado series de conferencias importantes por todo el mundo, incluidas las conferencias Reith el año 2003 en Gran Bretaña y la conferencia de la Década del Cerebro para el Instituto Nacional de la Salud Mental de Estados Unidos. Phantoms in the Brain se convirtió en un documental en dos partes que se proyectó en el Canal Cuatro en el Reino Unido y en PBS en los Estados Unidos. Otros libros suyos son Encyclopaedia of the Human Brain (2002) (‘enciclopedia del cerebro humano’), The Emerging Mind (2003) (Los laberintos del cerebro, 2007), A Brief Tour of Human Consciousness (2005) (‘un breve recorrido por la conciencia humana’) y The Tell-Tale Brain: A Neuroscientist’s Quest for What Makes Us Human (2011) (Lo que el cerebro nos dice: los misterios de la mente humana al descubierto, 2012).

La coautora Sandra Blakeslee es una escritora científica que trabaja en The New York Times, especializada en neurociencia cognitiva.

1961

El proceso de convertirse

en persona

Si puedo proporcionar un cierto tipo de relación, la otra persona descubrirá en sí misma la capacidad de utilizar esa relación para crecer, y se producirá un cambio y un desarrollo personal.

Parece que gradual y dolorosamente, el individuo explora lo que hay detrás de las máscaras que presenta al mundo, e incluso detrás de la máscara con la que se ha estado engañando a sí mismo [...] De este modo, cada vez más se convierte en sí mismo: no en una fachada de conformismo ante los otros, no en una negación cínica de todo sentimiento, no en un frente de racionalidad intelectual, sino en un proceso viviente, que respira, que siente, que fluctúa.

En resumen, se convierte en una persona.

-

En resumen

La relación o interacción auténtica es aquella en la que te sientes cómodo siendo tú mismo y en la que la otra persona ve claramente tu potencial.

Obras relacionadas

Milton Erickson: Mi voz irá contigo

Abraham Maslow: La personalidad creadora

Fritz Perls: Terapia Gestalt

-

Capítulo 45

CARL ROGERS

¿T e has sentido alguna vez «sanado» por una larga conversación con alguien? ¿Hay alguna relación que te haya hecho sentirte normal o bien respecto a ti mismo? Es probable que estas interacciones ocurrieran en un entorno de confianza, apertura y franqueza, en el que se te concedía una atención plena y se te escuchaba realmente, sin juzgarte.

Carl Rogers tomó estos rasgos de una buena relación y los aplicó a su trabajo como psicólogo y consejero. El resultado fue un giro revolucionario del modelo tradicional psicólogo-paciente, que ha tenido importantes consecuencias para la interacción humana exitosa.

Rogers llegó a su profesión con la idea de que sería el profesional perfecto, que «resolvería» los problemas de todo el que acudiese a él. Pero comenzó a darse cuenta de que este modelo rara vez resultaba eficaz, y de que el progreso dependía más bien de la profundidad de la comprensión y la apertura entre las dos personas que se sentaban en el consultorio. Estaba fuertemente influido por el filósofo existencialista Martin Buber y su noción de «confirmar al otro». Esto significaba afirmar plenamente el potencial de la otra persona, la capacidad de ver «qué podía llegar a ser». Tal cambio en el énfasis hacia lo posible (como opuesto a lo meramente problemático) hizo de Rogers, junto con Abraham Maslow, una figura central en la nueva psicología humanista, con nociones que hoy damos por sentadas acerca del crecimiento personal y el potencial humano.

On Becoming a Person: A Therapist's View of Psychotherapy (El proceso de convertirse en persona: mi técnica terapéutica) no es una obra unitaria, sino una colección de artículos que Rogers escribió a lo largo de una década. Es la sabiduría acumulada de una carrera en psicoterapia de más de treinta años, y aunque no es una lectura fácil, una vez que uno se familiariza con las ideas, puede ser muy estimulante.

Permitir que cada uno sea él mismo

En su formación como psicólogo, Rogers asimiló la idea de que él controlaba la relación con el paciente, y de que su trabajo consistía en analizar y tratar a los pacientes como si fueran objetos. Pero llegó a la conclusión de que resultaba más efectivo dejar que los pacientes (o clientes) dirigieran el proceso. Esto fue el comienzo de su famosa forma de terapia centrada en el paciente (o centrada en la persona).

Más que intentar «encasillar» a sus pacientes, Rogers sintió que era mucho más importante escuchar absolutamente todo lo que decían, aunque pareciera equivocado, poco convincente, extraño, estúpido o malo. Esta actitud permitía que las personas aceptaran todos sus pensamientos y después de un cierto número de sesiones se solían curar. Rogers resumió su filosofía como «solamente ser yo mismo y dejar que la otra persona sea ella misma». Como era una época en la que el estudio de la psicología giraba en torno a la conducta de las ratas en los laboratorios, su creencia en dejar que los pacientes «locos» marcaran el rumbo constituía un gran reto a su profesión, y muchos denunciaron sus ideas.

Por si esto fuera poco, Rogers hizo saltar en pedazos la idea del terapeuta calmado y recogido que escucha objetivamente los problemas de los pacientes. Defendía el derecho del terapeuta a tener una personalidad, a expresar sus emociones. Por ejemplo, si durante una sesión se sentía hostil o enojado, no tenía por qué fingir que era un médico agradable y desapegado. Si no tenía respuesta, no tenía por qué afirmar que la tenía. Pensaba que si la relación psicólogo-paciente tenía que basarse en la verdad, era preciso que incluyera los estados de ánimo y los sentimientos del terapeuta.

En el núcleo de la obra de Rogers se hallaba la concepción de que la vida es un proceso que fluye. La persona realizada debería aceptarse «como una corriente en curso, no un producto acabado». El error que cometía la gente era intentar controlar todos los aspectos de su experiencia, el resultado de lo cual era que su personalidad no estaba arraigada en la realidad.

Convertirse en una persona auténtica

Rogers observó que cuando una persona iba por primera vez a ver a un terapeuta, generalmente daba una razón como: problemas con la esposa o el marido, o con el jefe, o su propia conducta incontrolable. Invariablemente, estas «razones» no eran el verdadero problema. En realidad, no había más que un solo problema en todas las personas que veía: tenían necesidad de convertirse en su verdadero yo, de poder abandonar sus falsos roles, las máscaras con las que hasta ese momento habían abordado su vida. Generalmente estaban muy preocupadas por lo que los demás pensasen de ellas y por lo que deberían hacer en determinadas situaciones. La terapia las hacía volver a su experiencia inmediata de la vida y de las situaciones. Se convertían en personas; dejaban de ser meros reflejos de la sociedad.

Un aspecto de esta transformación era que la gente comenzaba a «apropiarse» de todos los aspectos de sus yoes, a permitirse sentimientos totalmente contradictorios (una paciente admitió que amaba y odiaba a sus padres al mismo tiempo). El lema de Rogers era «los hechos son siempre amables» cuando se trata de aclarar las emociones y los sentimientos; el verdadero peligro está en negar lo que sentimos. Cuando cada sentimiento del que nos avergonzamos aflora a la superficie, nos damos cuenta de que permitir que existan no acabará con nosotros.

Comentarios finales

El impacto de Rogers llegó mucho más allá de su propio campo, la psicología del asesoramiento. Su énfasis en que las personas necesitan verse a sí mismas más como un proceso fluido de creación que como una entidad fija formó parte del clima ideológico que condujo a la revolución contracultural de los años sesenta, y es fácil ver su influencia en los actuales escritores de autoayuda. Por ejemplo, uno de los «7 hábitos de la gente altamente efectiva» de Stephen Covey es Intenta primero comprender, luego ser comprendido, una idea muy rogeriana de que el progreso en las relaciones nunca se da a menos que las personas implicadas se sientan seguras para hablar con confianza y ser escuchadas. Y la llamada a «vivir tu pasión» en parte puede también remontarse a la insistencia de Rogers en vivir una vida que exprese quiénes somos de verdad.

Rogers pensaba que los psicólogos tenían la tarea más importante del mundo, porque, en última instancia, no son las ciencias físicas las que nos salvarán, sino unas mejores relaciones entre los seres humanos. El clima de apertura y transparencia que creaba en sus sesiones, si se reprodujera en la familia, la empresa o la política, daría como resultado menos ansiedad y resultados más constructivos. Pero la clave era el deseo de saber realmente lo que la otra persona o grupo quería y sentía. Esa disponibilidad, aunque nunca fácil, podría transformar a los implicados.

Carl Rogers

Nacido en 1902 en Chicago en un hogar religioso estricto, Rogers era el cuarto de seis hijos. En la Universidad de Wisconsin estudió Agricultura, y luego Historia, pero su objetivo era convertirse en sacerdote. En 1924 se matriculó en el Seminario Teológico de la Unión, en Nueva York, una institución liberal, pero después de dos años se sintió encerrado por las creencias doctrinales y comenzó a estudiar Psicología en la Facultad de Profesores de la Universidad de Columbia. Allí obtuvo su licenciatura en 1928 y su doctorado en 1931.

Con un trabajo doctoral en psicología infantil, Rogers consiguió un puesto como psicólogo en la Sociedad para la Prevención de la Crueldad hacia los Niños en Rochester (Nueva York), donde trabajó con niños perturbados o delincuentes. Aunque académicamente no era muy prestigioso, el puesto le permitía mantener a su joven familia, y permaneció en él durante doce años. En 1940, gracias a la repercusión que tuvo su libro Clinical Treatment of the Problem Child (‘tratamiento clínico del niño problemático’), le ofrecieron una cátedra en la Universidad Estatal de Ohio. En 1942 se publicó su influyente Counselling and Psychotherapy (Orientación psicológica y psicoterapia, 1978), y en 1945 logró un puesto en el que estuvo doce años en la Universidad de Chicago, donde estableció un centro de terapia.

Client-Centered Therapy (1951) (Psicoterapia centrada en el cliente, 1977) acentuó aún más la notoriedad de Rogers, y en 1954 recibió el primer Premio al Logro Científico Distinguido de la Asociación Estadounidense de Psicología. En 1964 se trasladó a La Jolla (California), para ocupar un puesto en el Instituto Occidental de Estudios de la Conducta, y allí permaneció hasta su muerte en 1987. Fue también famoso por su trabajo con grupos de encuentro, por su contribución a las teorías de aprendizaje experimental para adultos, y por su impacto en el campo de la resolución de conflictos.

1970

El hombre que confundió a su mujer con un sombrero

La neurología y la psicología, curiosamente, aunque hablan de todo lo demás, casi nunca hablan del «juicio»; y sin embargo, es precisamente el derrumbamiento del juicio [...] lo que constituye la esencia de

muchos trastornos neuropsicológicos.

La persona con síndrome de Tourette, pues, se ve obligada a luchar, como nadie más lo hace, solamente para sobrevivir, para llegar a ser un individuo, y sobrevivir como una individualidad, frente al impulso constante [...] El milagro es que, en la mayoría de los casos, tiene éxito, pues los poderes de la supervivencia, la voluntad de sobrevivir y sobrevivir como un individuo singular inalienable son, sin duda alguna, los más fuertes de nuestro ser; más fuertes que cualquier impulso, más fuertes que la enfermedad. La salud, la salud militante, suele resultar vencedora.

-

En resumen

El genio del cerebro humano es su creación continua de un sentido del yo, el cual prevalece incluso frente a terribles enfermedades neurológicas.

Obras relacionadas

Viktor Frankl: La voluntad de sentido

William James: Principios de psicología

V. S. Ramachandran: Fantasmas en el cerebro

-

Capítulo 46

OLIVER SACKS

Como el neurólogo Oliver Sacks confiesa al comienzo de The Man Who Mistook His Wife for a Hat: And Other Clinical Tales (El hombre que confundió a su mujer con un sombrero) , que fue un éxito de ventas impresionante en todo el mundo que le aupó a la fama, siempre estuvo interesado por igual en las enfermedades y en las personas. El trabajo de toda una vida le convenció de que a menudo no es cuestión tanto de «qué enfermedad tiene esta persona» como de «qué persona tiene la enfermedad». No se puede examinar a un paciente como si fuera un insecto: se está hablando con un yo .

Esto es mucho más importante en el campo de la neurología sobre todo, que aborda disfunciones cerebrales que a menudo afectan el sentido personal de identidad. El libro de Sacks intenta mostrar que incluso cuando las facultades normales de las personas las abandonan, estas conservan una singularidad inconfundible. Para Sacks, que ha visto muchos casos extraños, resulta asombroso cómo las personas se adaptan o se reinventan frente a desastres físicos o mentales.

Los veinticuatro capítulos del libro detallan una multitud de casos extraños e interesantes que le proporcionan el interés de una buena novela. La primera parte se titula «Pérdidas» y presenta casos de personas que han luchado para recuperar un sentido del yo normal después de haber sufrido alguna pérdida debilitante de facultades mentales.

Las décadas perdidas de Jimmie

¿Es posible tener un yo si no se tienen recuerdos? Sacks nos cuenta la historia de Jimmie G., un hombre de cuarenta y nueve años que fue admitido en la residencia de ancianos en la que Sacks trabajaba en 1975.

Jimmie era un hombre apuesto, sano y muy simpático. Había sido llamado a filas en la Marina estadounidense al graduarse en la escuela y pasó a ser operador de radio en un submarino. Pero mientras hablaba de su historia personal y su vida familiar, Sacks se dio cuenta de que Jimmie estaba hablando en tiempo presente. Le preguntó a Jimmie qué año era, y su respuesta fue «¡1945, por supuesto!». Para Jimmie, la guerra se había ganado, Truman era presidente y él tenía muchas ganas de ir a la universidad. Creía que tenía diecinueve años.

Sacks salió un momento de la habitación y, cuando volvió dos minutos más tarde, Jimmie parecía no tener ni idea de quién era Sacks. Era como si su entrevista nunca hubiera tenido lugar. Jimmie estaba viviendo en un presente permanente, ya que su memoria a largo plazo se había detenido en 1945. Gracias a su talento para las ciencias, no le costaba resolver problemas complejos en exámenes, pero parecía preocupado por lo que parecían ser cambios importantes en el mundo que le rodeaba. No podía negar que el hombre que veía en el espejo tenía cuarenta años bien entrados, pero no era capaz de explicarlo. Sacks apuntó en sus notas que este paciente vivía «sin pasado ni futuro, atascado en un momento constantemente cambiante, desprovisto de sentido». Diagnosticó su estado como síndrome de Korsakov, una lesión de los cuerpos mamilares del cerebro causada por el alcohol. Esto afecta a la memoria, aunque el resto de las experiencias cerebrales no cambian.

Sacks localizó al hermano de Jimmie, quien le comentó que Jimmy había abandonado la Marina en 1965 y, al dejar de contar con la estabilidad que esta le proporcionaba, se dio a la bebida. Por alguna razón había sufrido amnesia retrógrada, y había vuelto a 1945.

Sacks le pidió a Jimmie que escribiera un diario para que supiera lo que había hecho el día anterior, pero esto no consiguió darle un sentido de continuidad,

pues era como si los acontecimientos que leía le hubieran pasado a otro. Jimmie parecía haber perdido el alma; algo fundamental en lo que entendemos por «yo» estaba ausente.

Sacks preguntó a las monjas de la residencia si creían que Jimmie había perdido su «alma». Más bien ofendidas, le respondieron que observara a Jimmie cuando estaba en la capilla. Cuando Sacks fue a observarle allí, era un Jimmie diferente. Parecía absorto en el acto de adoración y el ritual de la misa; de algún modo estaba más «unificado» que antes. El nivel del significado espiritual era obviamente suficiente para permitirle superar su caos mental habitual. Sacks escribe: «La memoria, la actividad mental, la mente por sí sola, no podía sostenerle; pero la atención moral y la acción moral podían hacerlo con creces». Lo mismo sucedía si Jimmie estaba en el jardín o mirando obras de arte o escuchando música.

Así pues, aunque Jimmie había muerto para la experiencia normal de la memoria, que creemos nos da un sentido del yo, en otros momentos era sin lugar a dudas una persona totalmente viva, que encontraba sentido a sus experiencias. A través de un cuidadoso programa de actividades de este tipo era capaz de mantener una sensación de calma; había todavía alguna parte de él, fuese un «alma» o un «yo», que había hallado una manera de existir a pesar de la enfermedad.

El yo frente al síndrome de Tourette

La segunda parte de El hombre que confundió a su mujer con un sombrero se titula «Excesos». Los casos analizados tienen que ver no con una pérdida, sino con una superabundancia de determinadas funciones: vuelos de la fantasía, percepción exagerada, euforia irracional, manías. Estos «hiperestados» realmente dan a las personas afectadas un sentido acentuado de la vida que la normalidad no les ofrece. Si bien técnicamente están enfermos, sus trastornos dan a los sujetos un sentimiento de gran bienestar y ganas de vivir (aunque en el fondo de sus mentes tienen la sensación de que no puede durar). Las funciones se funden con la identidad de la persona, de modo que pueden no querer curarse.

Un ejemplo de exceso neurológico es un síndrome descrito por primera vez en 1885. Gilles de la Tourette fue discípulo del neurólogo pionero Charcot (como lo fue también Freud) y registró un estado de tics, movimientos extravagantes, palabrotas e insultos, ruidos extraños, humor disparatado y extrañas compulsiones. Había diferentes grados del síndrome y se manifestaba de manera distinta en cada uno de los que lo padecía; había desde las modalidades benignas hasta las violentas. A causa de su inexplicable rareza y su ocurrencia relativamente escasa, el síndrome de Tourette fue olvidado casi por completo por la comunidad médica.

Ahora bien, el trastorno como tal no dejó de existir, y en los años setenta se creó la Asociación del Síndrome de Tourette, que llegó a tener miles de miembros. Las investigaciones confirmaron la creencia inicial de Gilles de la Tourette respecto a la naturaleza cerebral del trastorno: que estaba centrado concretamente en el «cerebro antiguo» (la parte más primitiva del cerebro humano), que abarca al tálamo, el hipotálamo, el sistema límbico y la amígdala, las áreas que rigen aquellos instintos que en conjunto forman la personalidad básica. Los afectados por el síndrome de Tourette tenían en su cerebro una cantidad de transmisores estimulantes superior a la normal, especialmente dopamina (las personas con párkinson tienen una falta de dopamina). Pueden ser tratados con haldol, que contrarresta el exceso.

Pero el síndrome de Tourette no es solamente un asunto de química cerebral,

pues hay momentos –como al cantar, bailar o actuar– que los afectados pierden sus tics y sus conductas habituales. En tales casos, observa Sacks, el «yo» de la persona parece superar al «eso» de su trastorno. Las personas normales suponen que ellas poseen sus percepciones, reacciones y movimientos, así que les es fácil tener un fuerte sentido del yo. Los afectados por este síndrome son constantemente bombardeados por impulsos incontrolables, hasta el punto de que resulta sorprendente que su ego pueda arreglárselas para mantener un sentido del yo. Algunas personas, observa Sacks, son capaces de asumir el síndrome e incorporarlo a su personalidad, e incluso aprovechan la forma en que incrementa la velocidad de su pensamiento; otras, en cambio, son poseídas por él.

Ray, un joven de veinticuatro años, acudió a Sacks con una versión bastante extrema del síndrome de Tourette. Cada pocos segundos tenía un tic convulsivo, que aterrorizaba a todo el mundo, menos a los que lo conocían bien. Con gran inteligencia, ingenio, humor y buen carácter, Ray había pasado por la escuela y la universidad, e incluso se había casado. Había conseguido trabajos, pero había sido despedido de todos ellos por su conducta, que era agresiva e incluía el ir soltando palabrotas. En su caso, el síndrome era un «intruso súbito» y él hizo todo lo que pudo por integrarlo en su papel de batería de un grupo de jazz los fines de semana; a veces tocaba solos de batería desenfrenados. Los únicos momentos en que se veía libre de este estado era mientras dormía, justo después de tener relaciones sexuales o al enfrascarse en alguna tarea.

Ray estaba dispuesto a tomar haldol, pero le preocupaba pensar qué quedaría de él si sus tics desaparecían. Al fin y al cabo, había estado así desde los cuatro años. Cuando el fármaco comenzó a funcionar, Ray tuvo que enfrentarse a sí mismo como si se tratase de una persona distinta. Durante la semana, en el trabajo, el medicamento le permitía permanecer discreto, sin tics –incluso apagado–, pero como perdía su viejo yo intenso, convulsivo, acelerado (el único yo que había conocido), eligió no tomar el medicamento durante los fines de semana, para poder ser «Ray, el gracioso y lleno de tics», como se llamaba a sí mismo.

En este caso, ¿cuál era el verdadero yo de Ray? Sacks no ofrece una respuesta, pero muestra la historia como ejemplo de la «resiliencia del espíritu»: siempre hay algún «yo» en nuestro interior que intenta afirmarse, incluso frente a un «eso» extremo que puede dominarnos.

El telar encantado

Sacks señala cómo nuestro modelo actual de comprensión del cerebro se basa en el ordenador. Pero pregunta: ¿pueden los algoritmos y los programas explicar la riqueza con que experimentamos la realidad, por ejemplo en su dimensión artística, teatral, musical? ¿Cómo reconciliamos la idea de recuerdos conservados en el fondo del ordenador cerebral y la reminiscencia del tipo expresado por Proust y otros grandes escritores en obras literarias? Sin duda, el ser humano no es solo una «máquina pensante», sino un ser que vive a través de la significatividad de la experiencia, que efectúa una representación «icónica» de la realidad que tiene en cuenta el sentido vívido de las cosas, su totalidad.

El psicólogo inglés Charles Sherrington imaginaba el cerebro como un «telar encantado», que tejía constantemente patrones de sentido. Esta analogía, sugiere Sacks, sin duda es más afortunada que la del ordenador a la hora de explicar la naturaleza tan personal de la experiencia y el modo en que se logra significado a lo largo del tiempo. Su propia analogía para comprender el cerebro es en términos de «textos y partituras». Nuestras vidas son semejantes a un texto que cobra sentido a medida que avanzamos en su lectura, o quizás una partitura de música, en la que sucede lo mismo. En última instancia, pues, el prisma a través del cual captamos nuestras vidas no debería ser científico ni matemático –esto serviría, quizás, para el funcionamiento del hemisferio izquierdo–, sino más bien artístico. Para el cerebro derecho, que se halla tan profundamente implicado en la creación de eso que sentimos que es el «yo», el sentido ha de obtenerse a partir del «ingenioso decorado y la melodía de la experiencia y la acción».

Desde un punto de vista, los seres humanos pueden parecer avanzados robots que responden a su entorno a través de un ordenador neurológico, pero constituir un «yo» requiere algo más. Sacks hace la siguiente observación: «la ciencia empírica [...] no tiene en cuenta el alma, no tiene en cuenta lo que constituye y determina el ser personal». Es este algo lo que sus pacientes intentaban recuperar o retener frente a un invasor.

Comentarios finales

Solo cuando algo va mal neurológicamente nos damos cuenta de cómo damos por supuesto el esfuerzo que cuesta mantener la sensación de ser un ente autónomo, que tiene siempre el control. Somos un «milagro de integración», dice Sacks, y a menudo menospreciamos lo fuerte que es la voluntad del yo para afirmarse frente a las fuerzas de desintegración tales como una lesión neurológica o una enfermedad.

Si el cerebro fuera como un ordenador, no podría recuperarse a sí mismo desde el umbral del caos hasta restablecer una sensación de significado e independencia. La mente humana no se limita a realizar operaciones eficaces, sino que lucha por obtener una sensación de completitud; intenta crear significado a partir de sensaciones y experiencias aleatorias.

Un cuadro o una sinfonía no son solo pintura al óleo o sonidos musicales: son sentido. Del mismo modo, a lo largo de una vida, los seres humanos llegan a ser algo más grande que la suma de sus partes. Cuando una persona muere, no lloramos su pérdida porque fuera un «buen cuerpo», sino porque representaba un cierto sentido. Sobre esto es sobre lo que escribe Sacks: el yo indefinido, el yo con sentido, el yo valioso.

Oliver Sacks

Nacido en Londres en 1933 de padres médicos, Sacks obtuvo su licenciatura en Medicina en la Universidad de Oxford. Al trasladarse a los Estados Unidos en los años sesenta, fue médico interino en San Francisco y residente en la Universidad de California en Los Ángeles.

Se estableció en Nueva York en 1965 y su trabajo en los años sesenta de tratamiento de víctimas de «la enfermedad del sueño» en el Hospital Beth Abraham, en el Bronx, es bien conocido. Trató a esos enfermos con un medicamento entonces experimental, L-dopa, que a muchos les permitió volver a hacer una vida normal. Los experimentos se convirtieron en el tema de su libro Awakenings (1973) (Despertares, 1988), que inspiró la obra de Harold Pinter A Kind of Alaska (Una especie de Alaska) y la película de Hollywood Awakenings (Despertares), protagonizada por Robert de Niro y Robin Williams.

Además de tener una consulta privada, Sacks fue profesor de neurología en el Colegio de Medicina Albert Einstein y profesor adjunto de neurología en la Escuela de Medicina de la Universidad de Nueva York. En el libro The Mind's Eye (2010) (Los ojos de la mente, 2011) Sacks reveló su prosopagnosia (incapacidad de reconocer los rostros). También fue neurólogo asesor en la orden religiosa de las Hermanitas de los Pobres. Ha recibido muchos doctorados honoríficos.

Otros de sus libros son Seeing Voices: A Journey into the World of the Deaf (1990) (Veo una voz: viaje al mundo de los sordos, 1991), An Anthropologist on Mars (1995) (Un antropólogo en Marte, 1997), The Island of the Colorblind (1996) (La isla de los ciegos al color, 2000) y Uncle Tungsten: Memories of a Chemical Boyhood (2001) (El tío tungsteno: recuerdos de un químico precoz, 2003).

2004

Por qué más es menos

A diferencia de otras emociones negativas –rabia, tristeza, decepción, incluso pena–, lo que resulta tan difícil en el caso del remordimiento es el sentimiento de que el lamentable estado de cosas se podía haber evitado y que podía haberlo evitado uno mismo, tan solo con haber elegido de manera distinta.

Después de millones de años de supervivencia basados en distinciones sencillas, podría suceder que biológicamente no estemos preparados para el número de elecciones a las que tenemos que hacer frente en el mundo moderno.

▪

En resumen

Paradójicamente, la felicidad tal vez se base en limitar nuestras opciones en lugar de incrementarlas.

Obras relacionadas

Daniel Gilbert: Tropezar con la felicidad

Martin Seligman: La auténtica felicidad

-

Capítulo 47

BARRY SCHWARTZ

Es bueno o malo tener alternativas? Basándose en los hallazgos de psicólogos, economistas, investigadores del mercado y expertos que trabajan en el campo de la toma de decisiones, The Paradox of Choice: Why More Is Less (Por qué más es menos: la tiranía de la abundancia) comienza con el psicólogo Barry Schwartz recitando hechos y cifras acerca de cuántas clases de cereales puede comprar en el supermercado de su barrio, entre cuántos tipos de televisores se puede elegir y cómo los vendedores no saben a qué se refiere él cuando pide pantalones vaqueros «normales» en una tienda de ropa, ya que con la infinita variedad que existe hoy en día no hay algo que sea normal.

Schwartz cita un estudio en el que a dos grupos de estudiantes universitarios se les pidió que calificasen cajas de chocolate. Al primer grupo se le dio solo una pequeña caja con seis chocolates que tenían que probar y calificar, al segundo se le entregó una caja con treinta. Resultado: a quienes se les ofreció un surtido más pequeño estaban más satisfechos con los chocolates que se les habían dado (literalmente «sabían mejor») que aquellos a los que se les entregó una mayor cantidad; incluso optaron por cobrar su tiempo en forma de chocolates más que en dinero.

Este es un resultado sorprendente, ya que podríamos suponer que un mayor abanico de alternativas nos hace sentir mejor acerca de las opciones disponibles: es una forma de poder. En realidad, cuando se ofrecen menos alternativas, parece que estamos más satisfechos con lo que se nos da. Schwartz dice que esto muestra un tipo especial de ansiedad que encontramos en las naciones ricas, desarrolladas; es decir, demasiadas alternativas pueden influir negativamente en nuestra felicidad, ya que no necesariamente implican mayor calidad de vida o más libertad.

El coste creciente de las decisiones

Schwartz señala hábilmente los costes crecientes de tener que tomar cada vez más decisiones.

Se suponía que la tecnología iba a permitirnos ahorrar tiempo. Y en lugar de eso, afirma, nos ha retrotraído a conductas pasadas, pues ahora tenemos que cribar entre miles de opciones para hallar lo que queremos realmente. Antes, por ejemplo, la gente tenía muy pocas alternativas, o ninguna, a la hora de elegir entre sus proveedores de teléfono y de otros servicios. Ahora las opciones son a menudo tan desconcertantes que terminamos aferrándonos a nuestro antiguo proveedor, aunque solo sea para evitar el fastidio de tener que considerar todas las ofertas.

En el mundo del trabajo, mientras que nuestros padres tal vez hayan pasado toda su vida en una misma empresa, la generación actual cambia habitualmente de trabajo cada dos o cinco años. Ahora estamos siempre a la caza de algo mejor, aunque seamos relativamente felices en nuestro puesto actual.

En nuestra vida sentimental también tenemos muchas posibilidades. Incluso cuando hemos elegido «al único», tenemos que decidir: ¿cerca de la familia de quién viviremos? Si los dos trabajamos, ¿el trabajo de quién determinará dónde vivimos? Si tenemos hijos, ¿quién se quedará en casa con ellos?

Incluso en el caso de la religión, observa Schwartz, hoy en día seguimos la fe que elegimos, no la que nos transmitieron nuestros padres. Podemos elegir nuestras identidades, la sustancia misma de quiénes somos. Aunque todos hemos nacido en una determinada etnia, familia, clase, tales cosas se consideran actualmente nada más que un «bagaje». Solían decir a los otros mucho acerca de quiénes éramos, pero ahora no podemos presuponer nada.

Con tantos elementos que antes escapaban de nuestras manos y ahora podemos elegir, algo más ha entrado en juego: la propensión de la mente humana al error, algo que Schwartz ilustra abundantemente. Dada esta propensión, las posibilidades de tomar la decisión «correcta» son la mayoría de las veces

bastante reducidas. Las consecuencias de algunos errores quizás no sean grandes, pero algunas veces lo son; la elección de nuestro compañero matrimonial, por ejemplo, o de la universidad en la que nos matricularemos, configurará nuestras vidas. Cuantas más opciones tenemos, más hay en juego si nos equivocamos en la decisión. Generalmente llegamos a pensar: «Si tenía tantas posibilidades para elegir, ¿cómo he podido hacerlo tan mal?».

Schwartz destaca tres efectos de la multiplicación de nuestras elecciones y opciones:

Cada decisión exige más esfuerzo.

Es más probable equivocarse.

Las consecuencias psicológicas de esos errores son mayores.

Cuando «solo lo mejor» tal vez no sea lo mejor

Dado que a menudo tomamos decisiones equivocadas, y dada la cantidad de decisiones que debemos tomar, no cabe duda de que tendría más sentido buscar lo que es «lo bastante bueno» que buscar siempre «lo mejor». Schwartz divide a las personas en maximizadores y satisfechos.

Los maximizadores son personas que no son felices a menos que hayan obtenido «lo mejor», en cualquier situación. Esto les exige examinar cada opción antes de llegar a tomar una decisión, tanto si se están probando quince jerseys como si están barajando entre diez parejas potenciales.

Los satisfechos son aquellos que están dispuestos a conformarse con lo que es meramente bueno; no tienen la necesidad de asegurarse de que haya alguna opción mejor. Los satisfechos tienen ciertos criterios o patrones que si se satisfacen los harán tomar la decisión. No tienen una necesidad ideológica de conseguir «lo mejor».

El concepto de satisfactorio lo introdujo el economista Herbert Simon en los años cincuenta. La fascinante conclusión de Simon era que, si se tiene en cuenta el tiempo que se precisa para tomar decisiones, el atenerse a «lo satisfactorio» era, en realidad, la mejor estrategia. Schwartz se preguntaba: dado el esfuerzo que tienen que hacer para decidir, ¿realmente los maximizadores efectúan las mejores elecciones? Descubrió que objetivamente la respuesta era sí, pero subjetivamente era no. Quiere decir con esto que los maximizadores pueden llegar a lo que consideran la mejor elección disponible, pero la elección no necesariamente les hará felices. Puede que obtengan un trabajo ligeramente mejor con un sueldo ligeramente superior, pero es poco probable que queden satisfechos con su nuevo puesto.

El hecho de ser maximizador puede acarrear consecuencias desagradables. Si todo lo que hacemos ha de ser lo más correcto posible, quedamos expuestos a una pesada autocrítica. Nos crucificamos por elecciones que hicimos y no nos salieron todo lo bien que queríamos, y nos preguntamos por qué no exploramos otras opciones. Las palabras debería, podría, tendría que sintetizan el estado de

muchos maximizadores enredados en sus decisiones, y Schwartz resume su idea con una viñeta de un estudiante de primer curso de universidad alicaído con un jersey que lleva estampadas las palabras: «BROWN, pero mi primera opción era Yale».

Por el contrario, los satisfechos se perdonan más a sí mismos por los errores; piensan: «Hice lo que hice basándome en las posibilidades que tenía ante mí». Los satisfechos no creen que puedan crear un mundo perfecto para sí mismos, y por ello les importa menos cuando –como suele suceder– el mundo es imperfecto.

Los estudios muestran que los maximizadores generalmente son menos felices, menos optimistas y más propensos a deprimirse que los satisfechos. Si quieres tener una mayor paz mental y satisfacción vital, te conviene ser un «satisfecho».

Feliz dentro de unos límites

En las últimas cuatro décadas, observa Schwartz, la renta per cápita de los estadounidenses (teniendo en cuenta la inflación) se ha duplicado. El número de hogares con lavavajillas ha pasado del nueve al cincuenta por ciento, y el número de los que tienen aire acondicionado ha aumentado del quince al setenta y tres por ciento. Sin embargo, no se ha producido un aumento medible en lo que respecta a la felicidad en el mismo período.

Lo que proporciona felicidad son las relaciones estrechas con la familia y los amigos, y he ahí la paradoja: los lazos sociales estrechos realmente disminuyen nuestras elecciones y nuestra autonomía en la vida. El matrimonio, por ejemplo, reduce nuestra libertad de tener más de un compañero sentimental o sexual. Si esto es así, implica que la felicidad debe de estar relacionada con el tener menos libertad y autonomía, no más. «Entonces, podría ser que la libertad de elección no sea tan fantástica como se cree», plantea Schwartz. Al fin y al cabo, el tiempo que perdemos ocupándonos de nuestras miles de alternativas es tiempo que podríamos haber empleado en nuestras valiosas relaciones. Las elecciones pueden no solo no mejorar la calidad de vida, sino que realmente pueden disminuirla. En esta ecuación, cierto nivel de restricciones puede ser liberador.

Schwartz señala un estudio en el que el sesenta y cinco por ciento de las personas dijeron que si tuvieran cáncer les gustaría controlar el tratamiento que recibiesen. Pero entre las personas que, de hecho, tenían cáncer, hasta un ochenta y ocho por ciento no querían elegir. Pensamos que queremos elegir, pero cuando realmente podemos hacerlo nos resulta menos atractivo: demasiadas alternativas nos producen angustia.

Por qué todo se resiente con las comparaciones

Schwartz menciona estudios que sugieren que la necesidad de realizar sacrificios en las decisiones hace que la gente sea indecisa y menos feliz. Cuando nos enfrentamos a dos atractivas opciones de compra, por ejemplo, es muy probable que no adquiramos ninguna.

Quizás la clave para comprender por qué más alternativas no nos hacen más felices es que aumentan nuestro nivel de responsabilidad. En este contexto, hay una importante investigación que muestra cómo somos más felices cuando sabemos que nuestras decisiones son irreversibles. Esto se debe a que cuando tomamos una decisión que sabemos que no puede cambiarse, intentamos justificar esa decisión en nuestra mente y ponemos todo nuestro peso psicológico tras ella. La flexibilidad en nuestra actitud ante el matrimonio, por ejemplo, debilitará de manera natural el matrimonio.

Si en alguna ocasión has vivido y trabajado en un barrio obrero con todos tus amigos en el mismo barco, es posible que hayas sido muy feliz con tu suerte. Pero con la llegada de la televisión, internet, etc., tenemos una gran cantidad de gente con la que podemos compararnos. Incluso si somos relativamente ricos, siempre hay otros más ricos. Esto es lo que Schwartz llama comparaciones ascendentes, las cuales tienden a volvernos envidiosos, hostiles y estresados, y a disminuir nuestra autoestima.

Las comparaciones descendentes, por el contrario, nos hacen darnos cuenta de lo afortunados que somos comparados con los que tienen poco. Tales comparaciones estimulan positivamente nuestro estado de ánimo y nuestra autoestima y disminuyen la ansiedad. El decirnos a nosotros mismos cada mañana y cada noche «tengo muchas cosas por las que dar las gracias» y pensar en ellas nos acerca a la realidad y aumenta nuestra felicidad. La gente agradecida es más sana, más feliz y más optimista que la gente que no lo es.

Teniendo en cuenta que más alternativas ofrecen más oportunidades para la comparación, la receta para la felicidad es simple y doble:

que tus decisiones sean irreversibles; y

aprecia constantemente la vida que tienes.

Comentarios finales

La abundancia de opciones constituye una de las principales fuentes de sufrimiento psicológico, ya que implica la ansiedad por las oportunidades perdidas y el lamento por los caminos no tomados. Ahora bien, este particular tipo de infelicidad, que antes era experimentada por relativamente pocos, se ha convertido en casi una epidemia, al tener una situación económica cada vez mejor y unas posibilidades de elección cada vez más amplias. En la aldea global, no podemos evitar preguntarnos por qué no somos tan famosos como Madonna o tan ricos como Bill Gates, y hasta qué punto, en comparación, nuestra vida nos parece banal o limitada.

Si eres un maximizador, Por qué más es menos podría ser un libro que cambiara tu vida. Si te has angustiado pensando «ojalá... », podría hacerte ver que tu grado de satisfacción con la vida no depende de la calidad real de tus experiencias, sino de si percibes o no un abismo entre cómo son las cosas y cómo podrían ser.

Schwartz incluye un par de encuestas con siete preguntas para que puedas determinar si eres un maximizador o un satisfecho. Él admite que es un satisfecho, y eso se pone de manifiesto en su texto. Por qué más es menos no es el resultado de un enorme esfuerzo para perfeccionar cada frase con el fin de lograr que fuera «el mejor libro posible» sobre la elección y la toma de decisiones; no obstante, tiene éxito porque Schwartz ha dedicado décadas a pensar en estos temas y el impacto que pueden tener sobre nuestra felicidad.

Barry Schwartz

Nacido en 1946, Schwartz recibió su licenciatura en la Universidad de Nueva York en 1968 y un doctorado en la Universidad de Pensilvania en 1971. Coherente con su propia teoría de limitar el número de alternativas en la vida, Schwartz ha enseñado e investigado en una sola universidad durante los últimos cuarenta y cinco años. En 1971 fue profesor adjunto en el Swarthmore College (Pensilvania), y actualmente es allí profesor Darwin Cartwrigth de Teoría Social y Acción Social en el Departamento de Psicología. Se casó joven y sigue casado.

Schwartz ha publicado muchos artículos en revistas especializadas en aprendizaje, motivación, valores y toma de decisiones. Otros libros suyos son The Battle For Human Nature: Science, Morality and Modern Life (1986) (‘la batalla por la naturaleza humana: ciencia, moral y vida moderna’), The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things in Life (2001) (‘el precio de vivir: cómo la libertad de mercado erosiona las mejores cosas de la vida’), Psychology of Learning and Memory (5ª ed., 2001), con E. Wasserman y S. Robbins (‘psicología del aprendizaje y de la memoria’) y Why We Work (2015) (¿Por qué trabajamos?, 2016).

2002

La auténtica felicidad

Esto fue para mí una revelación. Respecto a mi vida, Nikki puso el dedo justo en la llaga. Yo estaba malhumorado. Había estado cincuenta años soportando un tiempo húmedo en mi alma, y los últimos diez años los he pasado como un nubarrón andante alojado en un hogar radiante y lleno de sol. Toda la suerte de la que disfruté, con toda probabilidad, no se debió a que fuese un gruñón, sino que la tuve a pesar de ello. En ese momento, decidí cambiar.

Las personas [muy] felices se diferencian notablemente tanto de las personas corrientes como de las infelices en que todas ellas llevan una vida social rica y plena. Las personas muy felices pasan la menor parte del tiempo solas y la mayor parte en relaciones sociales, y puntúan muy alto en buenas relaciones, puntuación otorgada tanto por ellas mismas como por sus amigos.

▪

En resumen

La felicidad tiene poco que ver con el placer, y mucho con el desarrollo de nuestras virtudes y nuestro carácter.

Obras relacionadas

David D. Burns: Sentirse bien

Mihaly Csiksentmihalyi: Creatividad

Daniel Gilbert: Tropezar con la felicidad

Daniel Goleman: La práctica de la inteligencia emocional

Barry Schwartz: Por qué más es menos

-

Capítulo 48

MARTIN SELIGMAN

Por cada cien artículos de revistas científicas sobre la tristeza, hay solo uno sobre la felicidad. La ciencia de la psicología siempre ha versado sobre lo que va mal en las personas, observa Martin Seligman, y en los últimos cincuenta años ha llegado a tener bastante éxito en el diagnóstico y tratamiento de las enfermedades mentales. Pero esta focalización en los trastornos significa que se le ha prestado mucha menos atención al descubrimiento de lo que hace que la gente se sienta feliz o realizada.

Durante los primeros treinta años de su vida laboral, Seligman se dedicó a la psicología anormal, pero su trabajo con los sentimientos de impotencia y pesimismo le llevó a investigar el optimismo y las emociones positivas y cómo podría aumentarse su presencia en nuestras vidas. Este trabajo hizo que se replanteara el propósito más amplio de la psicología, y actualmente es conocido como el fundador del movimiento de la psicología positiva. Mientras que su libro de 1991 Learned Optimism (Aprenda optimismo, 1998) es un clásico reconocido, Authentic Happiness (La auténtica felicidad) ha tenido también un impacto significativo como una especie de manifiesto de la psicología positiva, y tiene mucho que enseñarnos sobre cómo llevar una vida buena y dotada de significado.

¿Qué produce la felicidad?

Cotejando cientos de resultados de investigaciones, Seligman apunta lo siguiente sobre los factores que convencionalmente se cree que traen la felicidad.

El dinero

El poder adquisitivo en los últimos cincuenta años se ha duplicado con creces en las naciones ricas como Estados Unidos, Japón y Francia, pero la satisfacción global con la vida no ha cambiado en lo más mínimo. La gente muy pobre tiene un nivel bajo de felicidad, pero una vez que se han alcanzado unos ciertos ingresos básicos y se ha logrado un determinado poder adquisitivo («ligeramente confortable»), más allá de este punto no hay un aumento en la felicidad paralelo a la riqueza extra. Seligman observa: «Más que el dinero mismo, lo que influye en tu felicidad es lo importante que el dinero sea para ti». Las personas materialistas no son felices.

El matrimonio

En una amplísima encuesta a realizada a treinta y cinco mil estadounidenses durante los últimos treinta años, el Centro de Investigación de la Opinión Nacional descubrió que el cuarenta por ciento de las personas casadas decían que eran «muy felices». Solo el veinticuatro por ciento de las personas divorciadas, separadas y viudas eran «muy felices». Estas estadísticas se han confirmado en otras encuestas. El matrimonio parece aumentar los niveles de felicidad independientemente de los ingresos y la edad, y eso es cierto tanto para los hombres como para las mujeres. En uno de los estudios del propio Seligman, halló que casi todas las personas que se declaraban muy felices mantenían una relación sentimental.

Sociabilidad

Casi todos los que se consideran a sí mismos muy felices llevan una «vida social rica y plena»; están poco tiempo solos. Las personas que pasan mucho tiempo solas suelen presentar un nivel mucho más bajo de felicidad.

Género

Las mujeres sufren dos veces más depresiones que los hombres, y tienden a experimentar más emociones negativas. No obstante, también experimentan muchas más emociones positivas que los hombres. Es decir, las mujeres son tanto más desdichadas como más felices que los hombres.

Religión

Se muestra de manera sistemática que las personas religiosas son más felices y están más satisfechas con la vida que las no religiosas, tienen niveles inferiores de depresión y son más resilientes frente a los reveses y las tragedias. Un estudio halló que cuanto más fundamentalistas son los seguidores de una religión, más optimistas son. Por ejemplo, los judíos ortodoxos tienen más esperanzas respecto al futuro que los judíos reformistas. Los sermones de las iglesias cristianas evangélicas son más de color rosa que los que se oyen en las congregaciones protestantes. Esta fuerte «esperanza en el futuro», como lo denomina Seligman, hace que la gente se sienta realmente bien consigo misma y con el mundo.

La enfermedad

La enfermedad no afecta a la satisfacción ante la vida ni a la felicidad tanto como podría pensarse. La buena salud se da por supuesta, y solo las enfermedades graves o múltiples disminuyen realmente el nivel normal de sentimientos positivos en las personas.

El clima

El clima no tiene efectos sobre los niveles de felicidad. Seligman observa: «La gente que sufre el invierno en Nebraska cree que la gente de California es más feliz, pero se equivoca: nos adaptamos al buen tiempo completamente y de manera muy rápida».

Finalmente, la inteligencia y un nivel elevado de educación no tienen un efecto apreciable sobre la felicidad. Tampoco la raza, aunque algunos grupos, como los estadounidenses de raza negra y los hispanos, registran niveles inferiores de depresión.

El carácter y la felicidad

Todos los factores anteriores han sido considerados tradicionalmente como los principales factores productores de felicidad, pero las investigaciones indican que todos ellos juntos equivalen a un porcentaje de la felicidad que se sitúa entre el ocho y el quince por ciento. Teniendo en cuenta que esos factores se relacionan con aspectos muy básicos acerca de quiénes somos y cuáles son nuestras circunstancias en la vida, no es una cifra muy alta. Como sugiere Seligman, esta es una buena noticia para las personas que creen que sus circunstancias les impiden ser felices.

En lugar de los anteriores factores, la visión de Seligman es que la genuina felicidad y la auténtica satisfacción en la vida proceden del lento desarrollo de algo sobre lo que quizás hayas oído hablar a tus abuelos: el carácter o personalidad moral. Esta se compone de virtudes universales que se hallan en todas las culturas y en la literatura de todas las épocas. Incluye la sabiduría y el conocimiento, la valentía, el amor y la humanidad, la justicia, la templanza y la espiritualidad, entre otras cosas. Logramos esas virtudes cultivando y alimentando las cualidades personales más destacadas, como la originalidad, el valor, la integridad, la lealtad, la amabilidad y la imparcialidad.

La idea del carácter moral ha caído en desgracia, pues a menudo se piensa que está anticuada y es poco científica. Pero Seligman dice que los rasgos del carácter o las virtudes personales se pueden medir y se pueden adquirir, lo que permite estudiarlos en el ámbito de la psicología.

Las virtudes y la felicidad

Hay una diferencia entre los talentos, con los que nacemos y por tanto somos automáticamente buenos en ellos, y las virtudes, que nosotros elegimos desarrollar. Nos inspira más, dice Seligman, alguien que vence un gran obstáculo para lograr algo que alguien que lo hace por simple capacidad natural. Si aplicamos la voluntad y la determinación a nuestro talento, nos enorgullecemos de nuestros logros, del mismo modo que nos sentimos orgullosos si se nos elogia por nuestra honestidad. Los talentos espontáneos dicen algo acerca de nuestros genes, pero las virtudes y los talentos que desarrollamos (con lo cual sacamos el máximo partido a nuestros puntos fuertes) dicen algo acerca de nosotros.

A través del perfeccionamiento de nuestras virtudes distintivas (Seligman ofrece un cuestionario para identificarlas) logramos satisfacción en la vida, así como una auténtica felicidad. Es un error desperdiciar nuestra vida intentando corregir nuestras debilidades, dice Seligman. Más bien, el mayor éxito en la vida y la verdadera gratificación –la auténtica felicidad– procede del desarrollo de nuestras virtudes.

¿Determina tu pasado tu felicidad futura?

Durante la mayor parte de la historia de la psicología, la respuesta a la anterior pregunta ha sido un sonoro «sí», desde Freud hasta el movimiento de autoayuda del «niño interior». Pero las investigaciones actuales indican otra cosa. Por ejemplo, alguien menor de once años cuya madre muere tiene un riesgo ligeramente más alto de llegar a sufrir depresión más adelante en su vida, pero el riesgo es solo ligero, solamente si se trata de una niña, e incluso entonces no se manifiesta más que en la mitad de los estudios. Y el divorcio de los padres tiene una capacidad solo marginal de ocasionar un efecto perturbador en los últimos años de la infancia y en la adolescencia, el cual disminuye más adelante en la vida.

La depresión, la ansiedad, las adicciones, el fracaso matrimonial, la rabia... Si experimentamos algo de eso en la edad adulta, no podemos achacarlo a lo que nos sucedió cuando éramos niños. El mensaje de Seligman es firme: estamos desperdiciando la vida si creemos que nuestra infancia nos ha provocado la actual situación desgraciada o que nos ha hecho tener una actitud pasiva frente al futuro. Lo importante es el desarrollo de nuestras virtudes personales, que no dependen de la calidad de nuestra infancia ni de las circunstancias actuales.

¿Puede aumentarse realmente la felicidad?

Hasta cierto punto, la respuesta es no. Muchos estudios sugieren que las personas tienen marcos establecidos de felicidad o infelicidad que se heredan genéticamente, igual que se tiende a volver, a pesar de las dietas, a un cierto peso corporal. Se ha mostrado que incluso después de ganar un premio importante en la lotería, un año después el ganador volverá al nivel de tristeza o de felicidad que constituía su estado natural antes de la ganancia imprevista. Seligman es directo en su afirmación de que nuestro nivel de felicidad no puede aumentarse de manera duradera; no obstante, lo que sí es posible es vivir en las franjas superiores de nuestro espectro natural.

La expresión de las emociones

La idea de la hidráulica emocional dice que necesitamos ventilar las emociones negativas; de otro modo, su represión nos ocasionará problemas mentales. En Occidente, la gente cree que es sano expresar la rabia e insano reprimirla. Pero Seligman escribe que lo cierto es lo contrario. Y cuando pensamos demasiado en algo que nos han hecho y en cómo vamos a expresarlo, el sentimiento empeora. Estudios realizados con personas del «tipo A» (intenso, impulsivo) han mostrado que es expresar la hostilidad, más que sentirla, lo que lleva a tener ataques al corazón. La presión sanguínea, en realidad, disminuye cuando la persona decide reprimir su rabia o expresar amabilidad. La fórmula oriental de «sentir la ira, pero no expresarla» constituye una clave para la felicidad.

Por el contrario, cuanta más gratitud se experimenta hacia las personas o cosas presentes en la propia vida, mejor se siente uno. Los estudiantes de Seligman tenían una «noche de gratitud» en la que invitaban a alguien a quien quisieran dar las gracias por lo que les había hecho, y mostraban el agradecimiento ante todo el mundo. La gente implicada seguía eufórica durante días o semanas.

El cerebro humano está construido de tal manera que no podemos olvidar asuntos solo con quererlo. Pero lo que podemos hacer es perdonar, lo cual «elimina e incluso transforma el dolor». No perdonar, en realidad, no castiga al autor del delito, mientras que el hecho de perdonar puede transformarnos y devolver la satisfacción a nuestras vidas.

Comentarios finales

Actualmente vivimos en un mundo que ofrece interminables atajos hacia la felicidad. No tenemos que hacer mucho esfuerzo para lograr un sentimiento positivo. Pero, extrañamente, el fácil acceso a los placeres tiende a dejar un agujero enorme en la vida de muchas personas, porque los placeres no exigen ningún tipo de crecimiento personal. Una vida de placeres nos convierte en espectadores, no en personas comprometidas con la vida. No dominamos ningún ámbito y no utilizamos nuestra creatividad.

Una vida auténtica es aquella en la que buscamos y respondemos a retos constantes. Seligman cree que necesitamos una psicología de «estar a la altura de las circunstancias», o lo que llama el «efecto Harry Truman». Cuando Truman sucedió a Franklin Delano Roosevelt después de que este muriera estando en el poder, resultó ser uno de los presidentes más grandes que ha tenido Estados Unidos, contra todo pronóstico. El cargo reveló su carácter y le permitió utilizar sus virtudes personales, las cuales hacía mucho tiempo que estaba afinando.

Que seamos o no felices en todo momento es bastante irrelevante. Como en el caso de Truman, lo que importa es si elegimos desarrollar o no lo que está en nuestro interior. La felicidad no surge automáticamente, sino que implica elecciones.

Una de las características más destacadas de La auténtica felicidad son los test que se pueden hacer para determinar el nivel de optimismo, las propias virtudes, etc. A algunos lectores no les gustarán las digresiones relativas a la vida personal de Seligman que se hallan diseminadas a lo largo de todo el libro –por ejemplo, nos cuenta cómo llegó a ser el presidente de la Asociación Estadounidense de Psicología–, pero en realidad hacen el libro más atractivo y a veces divertido. Sorprendentemente, Seligman confiesa haber pasado los primeros cincuenta años de su vida siendo una persona gruñona, pero las montañas de evidencias relativas a la felicidad le empujaron a pensar que debería aplicárselo a sí mismo.

Ya no podemos permitirnos creer que la felicidad es algo místico, que disfrutan solamente otras personas. Los caminos que conducen a ella están más claros que

nunca, y depende de nosotros responsabilizarnos de nuestros estados de ánimo.

Martin Seligman

Nacido en Albany (Nueva York) en 1942 de padres funcionarios, Seligman estudió en la Academia Albany para Chicos, en Nueva York. Se graduó summa cum laude en su licenciatura, que obtuvo en la Universidad de Princeton en 1964, y obtuvo su doctorado en Psicología en la Universidad de Pensilvania en 1967. Desde 1976 es profesor de psicología en dicha universidad.

En 1998 fue elegido presidente de la Asociación Estadounidense de Psicología, de la que ha recibido también dos galardones por sus destacadas contribuciones científicas. Anteriores presidentes de la Asociación fueron William James, John Dewey, Abraham Maslow y Harry Harlow.

Seligman es autor de doscientos artículos académicos y veinte libros, entre ellos Helplessness (1975, 1993) (Indefensión, 1991 [5ª ed.]), Abnormal Psychology (1982, 1995) (‘psicología anormal’) con David Rosenhan, Learned Optimism (1991) (Aprenda optimismo, 1998), What You Can Change and What You Can’t (1993) (No puedo ser más alto pero puedo ser mejor, 1997), The Optimistic Child (1995) (Niños optimistas, 2011) y Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-Being (2012) (Florecer: la nueva psicología positiva y la búsqueda del bienestar, 2015).

Está casado y tiene siete hijos.

1971

Más allá de la libertad

y la dignidad

Hace dos mil quinientos años podría haberse dicho que el ser humano se entendía a sí mismo tanto como entendía cualquier otra parte de su mundo. Actualmente él es lo que menos entiende. La física y la biología han recorrido un largo camino, pero no ha habido un desarrollo comparable de algo parecido a una ciencia de la conducta humana.

El nómada a caballo en la Mongolia Exterior y el astronauta en el espacio exterior son personas distintas, pero, que nosotros sepamos, si hubieran sido cambiados nada más nacer, habrían ocupado cada uno el puesto del otro.

Aunque las culturas son mejoradas por personas cuya sabiduría y compasión pueden ofrecer claves de lo que hacen o harán, la mejora definitiva

procede del entorno que las hace ser sabias y compasivas.

-

En resumen

Al igual que todos los animales, los humanos somos criaturas moldeadas por nuestro entorno, pero también tenemos la capacidad de modificar y crear nuevos

entornos.

Obras relacionadas

Harry Harlow: La naturaleza del amor

Stanley Milgram: Obediencia a la autoridad

Ivan Pavlov: Los reflejos condicionados

Steven Pinker: La tabla rasa

-

Capítulo 49

B. F. SKINNER

Una de las figuras más polémicas de la historia de la psicología, Skinner fue famoso por ver a los seres humanos como seres no diferentes de los animales. Siendo todavía un joven estudiante de Psicología, se rebeló contra lo que consideraba la idea romántica de que la acción humana era el resultado de emociones, pensamientos e impulsos internos (la psique). Más bien, como insinuaba la obra de Pavlov, los humanos deberían ser analizados como animales que interactúan con su entorno.

Ahora bien, en esta teoría de «la conducta operante», Skinner fue más allá de Pavlov. Los humanos no eran meras máquinas que actuaban por reflejo, afirmaba, sino que también cambiaban su acción según las consecuencias de sus comportamientos. Esta distinción filosófica permitía la increíble variedad de las diferencias humanas, a la vez que permitía la adhesión a la línea conductista de que los humanos eran básicamente criaturas de su entorno.

Skinner se convirtió en el exponente más famoso del conductismo, en parte porque era un brillante experimentador (las palomas fueron para Skinner lo que los perros eran para Pavlov), pero también porque sabía escribir bien. Su combinación de habilidades técnicas y un deseo de ver el marco filosófico general era extraordinaria, lo que dio como resultado la estima por parte de sus colegas y la producción de libros que fueron éxitos de ventas e hicieron pensar a la gente.

¿Una tecnología de la conducta?

Beyond Freedom and Dignity (Más allá de la libertad y la dignidad) se escribió en un momento en el que temas como la superpoblación y la guerra nuclear parecían una terrible amenaza. La propia supervivencia de la especie humana parecía estar en juego. ¿Qué podía hacerse?

Aunque Skinner observaba que era natural intentar resolver los problemas del mundo mediante avances tecnológicos o científicos, afirmaba que las verdaderas soluciones solo podrían surgir cuando cambiase la conducta de las personas. Tener anticonceptivos no era garantía de que la gente los usase; el acceso a técnicas agrícolas más avanzadas no aseguraba su aplicación. Eran las personas las que causaban los problemas, pero no bastaba con crear una mejor relación entre las personas y la tecnología, ni siquiera con personalizar la tecnología. Más bien, lo que se necesitaba era una «tecnología de la conducta».

Skinner señalaba lo poco que la psicología había avanzado en comparación con la física y la biología. En la Grecia antigua, la comprensión que tenían las personas de lo que las hacía ser como eran, era tan buena como su comprensión de cómo funcionaba el universo. Pero actualmente, mientras que el conocimiento de las ciencias exactas ha avanzado a pasos agigantados, la comprensión de nosotros mismos no es mucho mayor.

Crear una nueva psicología

Skinner creía que la ciencia de la psicología buscaba las causas de la conducta en el lugar erróneo, y por tanto estaba fundamentalmente equivocada. Ya no creemos que la gente esté poseída por demonios, señalaba, pero la psicología se basa todavía en la concepción de que nuestra conducta está determinada por agentes internos. En la psicología freudiana, por ejemplo, las acciones del cuerpo humano están dirigidas por la interacción no de uno, sino de tres factores internos de este tipo (el ello, el ego y el superego). El alquimista medieval atribuía a cada persona una esencia mística que configuraba su conducta, y actualmente creemos en algo llamado naturaleza humana que, según dicen, nos mueve. La conclusión es que se nos dice que todos los problemas del mundo se reducen a cambiar las actitudes internas: superar el orgullo, reducir el deseo de poder o la agresividad, aumentar el amor propio, crear un sentido de finalidad, etc.

Sin embargo, para Skinner, todas esas concepciones del ser humano eran «precientíficas». La física y la biología hace tiempo que abandonaron la idea de que los objetos o los animales estaban guiados por un «propósito interno»; sin embargo, todavía decimos que un sentimiento no físico «causa» un acto físico de agresión. Se da por sentado que los estados mentales causan la conducta. Este mentalismo, como lo llama Skinner, significaba que la conducta no se estudiaba por derecho propio.

Psicología del entorno, no de la mente

Skinner observaba que si le preguntamos a alguien por qué fue al teatro y dice «Porque me apetecía», aceptamos esto como una explicación. Sin embargo, sería más apropiado saber lo que le hizo ir en el pasado, lo que había leído u oído acerca de la obra, y cualquier otro factor ambiental que hubiese conducido a su decisión de ir. Pensamos en las personas como «centros de los que emana la conducta», cuando es más apropiado verlas como el resultado final de la influencia del mundo sobre ellas, y de sus reacciones al mundo. No necesitamos conocer el estado mental de una persona, sus sentimientos, su personalidad, sus planes o sus proyectos para estudiar su conducta. Para saber por qué las personas actúan como lo hacen, sugería Skinner, lo único que necesitamos saber es qué circunstancias provocan que actúen de cierto modo.

Nuestros entornos no son simplemente el escenario de nuestras acciones libremente deseadas, sino que nos configuran y hacen que seamos como somos. Cambiamos el curso de nuestras acciones según lo que aprendimos que es bueno para nosotros (nuestra supervivencia) o no tan bueno. Creemos que actuamos de manera autónoma, pero es más exacto observar que actuamos según lo que «refuerza» nuestras acciones. De la misma manera que una especie prospera o se debilita según cómo interactúe con su entorno y se adapte a él, la persona que somos es el resultado de nuestra interacción y adaptación al mundo en el que hemos nacido.

Mejores entornos, no mejores personas

¿Qué significa el título de Skinner Más allá de la libertad y la dignidad? Él reconocía que la «literatura de la libertad» había tenido éxito en el pasado para inspirar a la gente a rebelarse contra las autoridades opresivas. Esos textos, naturalmente, relacionaban el control y la explotación de los seres humanos con el mal, y evitar ese control era algo bueno.

Pero a Skinner le parecía que faltaba algo en esta ecuación simple. En realidad hemos diseñado nuestras sociedades para que contengan muchas formas de control que se basan en la aversión o el incentivo en lugar de la fuerza descarada. La gente está más dispuesta a someterse a muchas de estas formas más sutiles de control, pues en última instancia sirven a sus propios fines sociales o económicos. Por ejemplo, millones de personas odian sus trabajos, pero siguen en ellos por las consecuencias que se derivarían de no trabajar; son controladas por la aversión más que por la fuerza, pero permanecen controladas al fin y al cabo. Prácticamente todos nosotros vivimos en comunidades, y para mantenerse, las comunidades exigen una cierta cantidad de control. ¿No sería mejor admitir que no somos tan libres y autónomos como nos gustaría creer y estar abiertos a elegir las formas de control a las que nos someteremos? ¿Por qué no volvernos científicos respecto a las formas de control que resulten más efectivas? Esta es la esencia del conductismo.

El castigo, según Skinner, es una manera torpe de tratar con la gente que no ha entendido y no ha respondido adecuadamente a las metas generales de la sociedad. Un modo más apropiado es cambiar las conductas reforzando cursos de acción alternativos. No se puede dar a la gente un propósito o una intención, pero se puede hacer que algunas conductas sean más atractivas y otras menos. Dado el enorme poder configurador del entorno, escribió Skinner, es un uso mucho mejor de los recursos de una cultura «proceder al diseño de mejores entornos que de mejores seres humanos». No podemos cambiar una mente. Solo podemos cambiar el entorno que puede estimular a alguien a actuar de manera distinta.

Eslabones en una cadena

La idea central de Skinner era que gastamos una enorme cantidad de energía defendiendo la ética del individualismo, cuando como especie podríamos lograr más centrándonos en el tipo de situaciones ambientales que producen logros notables. No negaba que hubiera personas especiales que hacían tremendas contribuciones, pero creía que produciríamos más personas así no a través de la ética del individualismo triunfante, sino a través de la creación de entornos más propicios.

Skinner lo decía así: «Aunque las culturas mejoran gracias a las personas cuya sabiduría y compasión pueden proporcionar claves para lo que hacen o harán, la mejora última procede del entorno que las hace ser sabias y compasivas». Lo que consideramos rasgos del carácter en realidad constituyen la culminación de una historia de refuerzo ambiental. En resumen, Skinner pensaba que colocamos a los seres humanos en un pedestal. Así como a Hamlet se le hacía decir del ser humano «¡Si es como un dios!», Skinner recuerda también la observación que Pavlov hacía de nosotros: «¡Si es como un perro!». Skinner pensaba que éramos más que un perro, y se maravillaba ante la complejidad de los seres humanos y sus acciones –aunque dijera también que no éramos diferentes de los perros en lo que respecta a ser susceptibles de análisis científico–. Mientras que los poetas, los escritores, los filósofos y los creadores habían celebrado la motivación interna que guiaba al yo humano, la definición clínica de Skinner era: «Un yo es un repertorio de conductas apropiadas ante una serie dada de acontecimientos».

¿Y qué hay de la conciencia y la moralidad? Skinner decía lo siguiente: «No es que el ser humano sea un animal moral en el sentido de que posea una característica o una virtud especial; lo que sucede es que ha construido una especie de entorno social que le induce a actuar de manera moral».

Si bien Skinner pensaba que cada persona era única, hasta en la última fibra de su cuerpo, también creía que esta no era la cuestión. Cada individuo era una etapa en un proceso que comenzó mucho antes de que él llegara a la existencia, y que continuará mucho después de que se haya ido. En este contexto más amplio, ¿no era absurdo otorgarle tanta importancia a la individualidad? Sin duda alguna,

era más productivo vernos como eslabones en una larga cadena, configurados por nuestra historia genética y nuestro entorno, pero también con la capacidad de modelar, a su vez, el entorno.

Comentarios finales

Más allá de la libertad y la dignidad suscitó una gran polémica cuando se publicó, ya que parecía socavar la ética de la libertad personal. Pero ¿eran las ideas de Skinner realmente tan peligrosas?

La libertad es un hermoso concepto, pero las culturas y las comunidades, por su propia naturaleza, requieren un denso aparato de control para sobrevivir. Skinner describió la evolución de una cultura como «una especie de gigantesco ejercicio de autocontrol», que no era muy distinto del modo en que los individuos organizan sus vidas para asegurar la continuidad de su existencia y su prosperidad. Por tanto, el control era un hecho de la vida; su idea central consistía en apuntar que era posible crear culturas en las que hubiese menos control a través de la aversión, como la amenaza del castigo, y más control positivo con el que la gente estuviera de acuerdo. Este era el escenario esbozado en su clásica utopía de ficción Walden II. En la superficie parece una especie de comunismo primitivo, pero la diferencia clave es que la ideología comunista se construía en torno a una fe errónea en la naturaleza humana. Por el contrario, el conductismo intentaba analizar científicamente cómo actúan realmente los seres humanos; cualquier cultura derivada de sus ideas no se edificaría sobre una vana esperanza, sino sobre hechos observables.

Uno de los aspectos más fascinantes de Skinner, que quizás resulta relevante en nuestros días, es que las culturas que ponen la libertad y la dignidad por encima de todo lo demás, que adoptan el punto de vista «romántico» de la psicología respecto a la libertad de la persona interna, corren el riesgo de ser superadas por otras culturas que colocan en primer lugar su supervivencia. Los países pueden enorgullecerse de ser «correctos», pero tal inflexibilidad no siempre garantiza un futuro.

Si siempre has mantenido firmemente una fe a lo Ayn Rand en la responsabilidad personal, la libertad y la primacía del individuo, Skinner puede provocar una revolución en tu manera de pensar. ¿Creía realmente que había que abolir la idea del individuo? No, solamente la de la persona interior que se dice manipula heroicamente su entorno para lograr sus propios fines. El hecho de

analizarlos científicamente, decía Skinner, no cambiamos a los seres humanos, igual que el análisis que Newton hacía del arco iris no disminuía su belleza.

Aunque Skinner ha dejado de estar de moda, tuvo una enorme influencia en una gran variedad de campos. Con el tiempo, la concepción popular de él como un hombre frío de laboratorio bien podría cambiar para reflejar la realidad de alguien que sabía que había demasiado en juego como para jugar con ideologías e ideas románticas sobre la humanidad. Al proponerse hallar una base científica para mejorar nuestro destino, fue un verdadero filántropo.

B. F. Skinner

Burrhus Frederic («Fred») Skinner nació en 1904 en Susquehanna, una pequeña ciudad ferroviaria de Pensilvania (Estados Unidos). Su padre era abogado y su madre ama de casa.

Skinner estudió en el Hamilton College de Nueva York; se licenció en Filología Inglesa, y soñaba con ser escritor. Durante un tiempo llevó una vida bohemia en Greenwich Village (Nueva York), pero no tuvo mucho éxito con su poesía y sus cuentos breves. Tras conocer los libros de Pavlov y de John B. Watson, el fundador del conductismo, se matriculó para estudiar Psicología en la Universidad Harvard.

En Harvard completó un máster y realizó el doctorado, y pasó a ser investigador y docente. En la Universidad de Minnesota (1937-45) y en la de Indiana (1945-48), donde fue jefe del Departamento de Psicología, fue donde Skinner llevó a cabo gran parte de la experimentación que le hizo famoso. Volvió a Harvard en 1947 como conferenciante y más tarde llegó a ser catedrático de Psicología Edgar Pierce.

Entre los muchos honores que recibió Skinner destacan la Medalla Nacional de Ciencias, otorgada en 1968 por el presidente Lyndon B. Johnson. Sus libros incluyen The Behavior of Organisms (1938) (‘el comportamiento de los organismos’), Walden II (1948) (Walden Dos, 1974), Verbal Behavior (1957, célebremente criticada por Noam Chomsky) (Conducta verbal, 1981), Science and Human Behavior (1953) (Ciencia y conducta humana, 1986) y About Behaviorism (1974) (Sobre el conductismo, 1974). Su autobiografía, en tres partes, se publicó bajo los títulos Particulars of My Life (1976) (Detalles de mi vida, 1980), The Shaping of a Behaviorist (1979) (Cómo se forma un conductista, 1980) y A Matter of Consequences (1983) (Un tema de consecuencias, 1987).

Skinner murió de leucemia en 1990.

1990

Esa visible oscuridad

Al volver a leer, por primera vez después de muchos años, fragmentos de mis novelas –pasajes en los que mis heroínas se tambalean en los senderos que conducen a la fatalidad– me quedé pasmado al darme cuenta de lo bien que había creado el paisaje de la depresión en las mentes de esas jóvenes [...]

De este modo, la depresión, cuando finalmente llegó, en realidad no era una extraña, ni siquiera un visitante no anunciado; había estado llamando

a mi puerta durante décadas.

Incluso aquellos para quienes cualquier clase de terapia es un

ejercicio fútil pueden mirar adelante, a la desaparición final de la tormenta.

Si resisten a la tormenta, su furia casi siempre disminuye y luego desaparece. Misteriosa en su llegada, misteriosa en su partida, la aflicción

sigue su curso y uno encuentra la paz.

-

En resumen

La depresión puede afligir a cualquiera, y sus causas, a veces son misteriosas.

Obras relacionadas

David D. Burns: Sentirse bien

R. D. Laing: El yo dividido

-

Capítulo 50

WILLIAM STYRON

Fue mientras visitaba París en diciembre de 1985 cuando el novelista estadounidense William Styron se dio cuenta definitivamente de que estaba padeciendo un trastorno depresivo. Estaba en la ciudad para recibir un premio, una experiencia que normalmente habría reforzado su ego y que habría disfrutado. Pero en la neblina de su oscuridad mental, la presentación y la cena de gala que siguió se convirtieron en un calvario insoportable. El tener que fingir que estaba bien no hizo sino empeorar la situación. Por la noche, cuando estaba tomando algo con su editor, no podía ni esbozar una sonrisa forzada y no podía pensar más que en regresar a Estados Unidos para ver a un psiquiatra.

Darkness Visible: A Memoir of Madness (Esa visible oscuridad: memoria de la locura) es la narración clásica llevada a cabo por Styron de su batalla con la depresión. Originalmente fue una conferencia pronunciada en la Escuela de Medicina de la Universidad Johns Hopkins, y luego se publicó como un elogiado ensayo en la revista Vanity Fair. Su calidad literaria hace que sobresalga por encima de los cientos de otros títulos que abordan el mismo tema.

Describir lo indescriptible

Styron señala que la depresión se diferencia de otras enfermedades en que si nunca la has experimentado no puedes imaginar sus características –es muy diferente de «la melancolía» o de las pequeñas «depresiones» que afectan a la mayoría de la gente en el curso de la vida–. El hecho de que no pueda describirse a los demás no ha hecho sino aumentar el misterio y el tabú que la rodea, pues si todo el mundo pudiera comprender en qué consiste, no habría vergüenza en ello. La empatía no es lo mismo que la comprensión.

La mejor aproximación a ese sentimiento que encuentra Styron es la del ahogo o la asfixia, pero reconoce que ni siquiera eso es lo bastante aproximado. Uno se vuelve una especie de zombi, todavía capaz de andar y hablar pero sin sentirse ya humano. Entre los rasgos de la depresión Styron identifica los siguientes:

Un odio intenso hacia sí mismo y sentimientos de no valer nada.

Pensamientos o fantasías de suicidio.

Insomnio.

Confusión, incapacidad de concentrarse, lapsus de memoria.

Hipocondría: la manera que tiene la mente de no enfrentarse a su propia desintegración es culpar al cuerpo.

Pérdida de la libido y del apetito.

Styron señala también la naturaleza idiosincrásica de la depresión. Por ejemplo, la mayoría de los que la padecen comienzan el día sin fuerzas; a menudo son incapaces de levantarse de la cama, y su estado de ánimo solamente se vuelve más ligero a medida que pasa el día. Styron vivía lo opuesto: habitualmente

estaba bastante «equilibrado» por la mañana, pero por la tarde se habían formado negros nubarrones y al anochecer experimentaba sentimientos y pensamientos casi insoportables. Solo un rato después de la cena sentía de nuevo cierto respiro. Aunque antes había sido una persona que dormía bien, tuvo que tomar tranquilizantes para conseguir al menos dos o tres horas de sueño ligero. Descubrió que la depresión desciende o aumenta según la hora del día porque fisiológicamente implica una perturbación de los ritmos circadianos, los cuales desempeñan un papel importante en los ciclos diarios de los estados de ánimo.

Styron informa también de un «estupor indefenso» en el que el pensamiento y la lógica normal desaparecen. Llevada a su extremo, la depresión vuelve literalmente loca a la gente. La tensión en los neurotransmisores provoca un agotamiento de las sustancias químicas cerebrales, norepinefrina y serotonina, y un aumento de la hormona cortisol. Estos desequilibrios químicos y hormonales dan lugar a «un órgano en convulsión» que hace que la persona se sienta afligida. Lamenta el hecho de que la palabra brainstorm (‘tormenta de ideas’, literalmente ‘tormenta cerebral’) haya sido tomada a la ligera por la lengua inglesa, porque la imagen de una tormenta haciendo estragos dentro del cerebro transmite su violento poder –salvaje e implacable, lo nubla todo–.

El mayor tabú

Styron escribe acerca de su inspiración literaria, Albert Camus, cuyas novelas había descubierto relativamente tarde. En realidad, había quedado en encontrarse con Camus cuando le llegó la noticia de la muerte del novelista. A pesar de no haberle conocido nunca, Styron experimentó una gran pérdida. Camus había luchado contra la depresión, y muchas de sus novelas exploran el tema del suicidio.

Styron dedica una parte importante de Esa visible oscuridad a hacer comentarios acerca de personas que sabe han sufrido depresión. Se pregunta cómo su amigo Romain Gary, un distinguido autor, anteriormente diplomático, bon vivant y mujeriego, pudo dispararse un tiro en la cabeza. Si alguien como él pudo decidir que no merecía la pena vivir la vida, ¿no podría sucederle a cualquiera?

A las familias de los suicidas les cuesta aceptar que uno de sus miembros haya podido quitarse la vida. La razón por la que tenemos un tabú contra el suicidio es que creemos que indica cobardía –por seguir el camino fácil–, cuando en realidad se trata más de una incapacidad de soportar el sufrimiento de estar vivo durante más tiempo. Perdonamos a las personas que se matan para poner fin al dolor físico, pero no a la aflicción mental.

Actualmente, indica Styron, al tener una mayor preocupación y una mayor conciencia de este estado, la gente no acaba suicidándose como consecuencia de una depresión. Pero quienes lo hacen, sugiere, «no deberían recibir más reproches de los que reciben las víctimas de un cáncer terminal».

Styron señala que el tipo artista es más propenso a la depresión, de ahí la larga lista de suicidios en sus filas, que incluyen a Hart Crane, Vincent van Gogh, Virginia Woolf, Ernest Hemingway, Diane Arbus y Marth Rothko. Vladimir Mayakovsky, poeta ruso, condenó el suicidio de su compatriota Sergei Esenin, pero pocos años después, él mismo se quitaría la vida. ¿Qué mensaje podemos extraer de esto? Que nunca deberíamos sentenciar, porque los que siguen vivos no pueden sentir, ni siquiera imaginar, cómo se sienten realmente los que se suicidan.

Causas misteriosas

Parte de la razón por la cual la depresión puede ser difícil de tratar es que a menudo carece de una causa única identificable. La genética, los desequilibrios químicos, y la experiencia y la conducta pasada pueden ser todos ellos importantes, y tratar un aspecto puede dejar fuera a los otros. Se puede atribuir una depresión grave a una crisis determinada, pero como indica Styron, la mayoría de las personas que atraviesan períodos malos salen notablemente bien de ellos y no descienden por una espiral de enfermedad. Esto sugiere que, en lugar de que el acontecimiento sea la causa, tal vez sea el detonante de un potencial depresivo que estaba latente.

Esto es lo que Styron cree que le sucedió a él: dejó de beber por motivos de salud y esto permitió que sus demonios, ya no aplacados por el alcohol, salieran de su cueva. Quitado su escudo protector de una especie de ansiedad permanente, tuvo que sentir todo lo que había sometido por medio del alcohol. Su primer signo de depresión fue una especie de insensibilidad ante experiencias que le habían resultado deliciosas, como pasear con sus perros por el bosque o pasar el verano en Martha’s Vineyard. Se encerró en sí mismo, incapaz de evitar un aluvión constante de pensamientos dolorosos.

Puede parecer obvio, pero Styron indica cuál es el único elemento subyacente a todas las depresiones: la pérdida, sea miedo al abandono, a estar solo o a perder a los seres queridos. En el caso de Styron, esto parece ser cierto, ya que su madre murió cuando él tenía trece años, un trauma temprano que le proporcionó una experiencia profunda de pérdida, a corta edad. En Esa visible oscuridad llega a la conclusión de que su depresión fue la manifestación de una ansiedad más profunda, que había estado arrastrando toda la vida. Se da cuenta de que, del mismo modo que en Camus, la depresión y el suicidio han sido temas constantes en sus libros, y piensa que su depresión, «cuando finalmente llegó, en realidad no era una extraña, ni siquiera un visitante no anunciado; había estado llamando a mi puerta durante décadas».

Cuenta que su padre, ingeniero naval, era también una víctima de la depresión. Entre su herencia genética, la muerte temprana de su madre y su sensibilidad

artística, Styron era probablemente un excelente candidato a la enfermedad.

Si todo lo demás falla, el tiempo cura

La psicoterapia no puede hacer mucho por las personas que se hallan una etapa avanzada de la depresión, y Styron descubrió que ni eso ni los fármacos hacían nada para aliviar su estado. A pesar de las afirmaciones de muchos médicos, vio que para una depresión grave no hay remedio de efectos rápidos. Los antidepresivos o la terapia cognitiva, o una combinación de ambos, pueden sanar parcialmente la mente torturada, pero no se puede depender totalmente de ellos. Pese a los muchos avances que hay en el tratamiento, no existe la pastilla mágica ni la vacuna rápida y efectiva. Las causas de la depresión siguen siendo un misterio.

El desenlace de la depresión de Styron se produjo solamente después de ingresar en el hospital. Él cree que la estabilidad anónima de la rutina médica le salvó la vida, y pensaba que ojalá lo hubiera hecho antes. «Para mí, los verdaderos sanadores han sido el aislamiento y el tiempo», escribe.

Lo que aprendió por su experiencia es que aunque la depresión le parece permanente al enfermo, en realidad es como una tormenta cuya furia siempre termina; mientras puedas permanecer con vida, la derrotarás. Recuerda el tema de El mito de Sísifo de Camus respecto a la obligación que seguimos teniendo de existir, incluso en ausencia de toda esperanza. Es más fácil decirlo que hacerlo, pero casi todos los que sufren depresión salen a la otra orilla relativamente ilesos. A quienes la atraviesan, les espera una luz o un sentimiento de alegría únicos.

Comentarios finales

Styron piensa que gran parte de la literatura sobre la depresión es «alegremente optimista». Algunos pacientes responden bien a ciertos medicamentos, o a ciertas formas de terapia, pero no estamos tan adelantados en nuestro conocimiento como para poder hacer promesas definitivas. Los enfermos, naturalmente, están ansiosos por creer en una salvación rápida, pero eso no hace más que aumentar su desánimo cuando no se produce una rápida mejoría del sufrimiento. Stryon escribía hace unos veinticinco años, pero la situación no ha cambiado.

Cuando se piensa que la depresión es una enfermedad que distorsiona o trae a un primer plano temas que tienen que ver con nuestro sentido de identidad, no resulta sorprendente que la curación no sea instantánea. La depresión, ciertamente, implica desequilibrios en las sustancias químicas del cerebro y puede producirse también a consecuencia de conversaciones internas negativas, pero más allá de esto, tiene que ver con la psique o el sentido del yo en su conjunto. Por ejemplo, Styron solamente fue capaz de dar sentido a sus períodos depresivos reflexionando sobre la totalidad de su vida. Algunas de las causas eran, sin duda, físicas –el abandono del alcohol y una incorrecta dosificación de tranquilizantes–, pero había otras causas más profundas que hacían entrar en juego su identidad y su pasado.

Esa visible oscuridad es un libro corto que se lee en poco tiempo, pero puede ser un gran maestro. Aunque muchas personas creativas han sucumbido a la depresión, es también responsabilidad suya intentar «describir lo indescriptible», y el intento de Styron es uno de los mejores. En lugar de deprimir al lector, su ensayo es extrañamente alentador.

William Styron

Nacido en 1925 en Newport News (Virginia), Styron empezó a leer a una edad muy temprana y publicó muchos cuentos breves en la revista de su escuela.

Obtuvo su licenciatura en la Universidad Duke, y al año siguiente ingresó en la Marina de los Estados Unidos, donde prestó servicio como lugarteniente primero durante los dos últimos años de la Segunda Guerra Mundial. Posteriormente se afincó en Nueva York, donde trabajó como comercial en la editorial McGraw-Hill y recibió clases de escritura en la Nueva Escuela de Investigación Social. Vivió en París a comienzos de los años cincuenta, donde contribuyó al afianzamiento de la legendaria revista literaria Paris Review.

Su primera novela, Lie Down in Darkness (1951) (Tendidos en la oscuridad, 1983), donde relata el descenso suicida de una joven, causó sensación en los medios literarios y recibió el Premio de Roma estadounidense. Otros libros suyos son la obra ganadora del Premio Pulitzer The Confessions of Nat Turner (1967) (Las confesiones de Nat Turner, 1968), y el éxito de ventas y ganador del Premio American Book, Sophie’s Choice (1979) (La decisión de Sophie, 1983) fue llevado al cine protagonizado por Meryl Streep. El galardón mencionado en Esa visible oscuridad era el Premio Mundial Cino del Duca, concedido anualmente a un artista o científico que haya realizado una contribución significativa al humanismo. Styron falleció en el año 2006.

50 clásicos más

Elliot Aronson - The social animal (1954) / El animal social (1985)

Este manual clásico de psicología social, del que en 2012 se publicaba la onceava edición en inglés, presenta varios escenarios junto con las explicaciones de por qué la gente actúa como lo hace. La «primera ley» de Aronson es que «Las personas que hacen locuras no están necesariamente locas».

Virgina Axline - Dibs in Search of Self (1964) / Dibs en busca del yo (1988).

Clásico best seller de terapia infantil acerca del lento viaje de un niño retraído hacia mantener unas relaciones normales con el mundo.

Aaron Beck - Cognitive Therapy and the Emotional Disorders (1979) [‘la terapia cognitiva y los trastornos emocionales’].

Destacada aportación sobre cómo el pensamiento erróneo puede conducir a la depresión, por el fundador de la terapia cognitiva.

Ernest Becker - The Denial of Death (1973) / La negación de la muerte (2010).

Reflexión ganadora del Premio Pulitzer sobre los distintos modos de negar la propia mortalidad. Aunque tenga una orientación muy freudiana, sigue siendo una excelente lectura.

Bruno Bettelheim - The Uses of Enchantment: The Meaning and Importance of Fairy Tales (1976) / Psicoanálisis de los cuentos de hadas (1978).

Obra popular y perspicaz sobre la psicología de los cuentos de hadas.

Alfred Binet y Théodore Simon - Le développement de l’intelligence chez les enfants (1908) [‘el desarrollo de la inteligencia en los niños’].

Obra clave de los pioneros de los test de inteligencia.

John Bradshaw - Homecoming: Reclaiming and Championing Your Inner Child (1990) / Volver a casa: recuperación y reivindicación del niño interno (10ª ed., 2006).

Aplicación práctica de los estadios de Erikson acerca del desarrollo humano. Se muestra cómo los complejos de los adultos tienen sus raíces en el hecho de que los momentos de cambio tempranos no se llevan a cabo satisfactoriamente. Al recuperar a tu «niño interior» puedes avanzar como adulto.

John Bowlby - Attachment (1969) / El apego (1985).

El primero de una trilogía que explora la relación madre-hijo, que estableció la «conducta del apego» como área de la psicología.

Joseph Breuer y Sigmund Freud - Studien überHysterie (1895) / Estudios sobre la histeria y otros ensayos (1988).

Estudios sobre la histeria es un libro de estudio de casos que fue precursor del psicoanálisis. La teoría que se expone en esta obra de que los extraños síntomas de la histeria a veces proceden de recuerdos dolorosos reprimidos fue posteriormente repudiada por Freud.

Jerome Bruner - Acts of Meaning: Four Lectures on Mind and Culture (1990) / Actos de significado: más allá de la revolución cognitiva (1991).

Uno de los fundadores de la psicología cognitiva defiende un modelo de la mente basado en la creación de significado más que en el procesamiento informático.

Mary Whiton Calkins - An Introduction to Psychology (1901) [‘una introducción a la psicología’].

Trabajó con William James y fue la primera mujer presidenta de la Asociación Estadounidense de Psicología (1905), aunque la Universidad Harvard le negó el doctorado. Consideraba que la psicología era «la ciencia del yo».

Raymond Cattell - The Scientific Analysis of Personality (1965) / El análisis científico de la personalidad (1972).

El psicólogo británico Cattell fue un pionero de los test de personalidad; introdujo el modelo Factor 16. Trabajó en muchas áreas para hacer de la psicología una ciencia más exacta.

António Damásio - Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain (1994) / El error de Descartes: la emoción, la razón y el cerebro humano (1996).

La teoría de Damásio, destacado investigador del cerebro de origen portugués, desacredita la separación de la mente y el cuerpo y muestra cómo las emociones constituyen una parte fundamental del juicio racional y de la toma de decisiones.

Angela Duckworth - Grit: The Power of Passion and Perseverance (2016) / Grit: el poder de la pasión y la perseverancia (2016).

Angela Duckworth, psicóloga de la Universidad de Pensilvania, ofrece pruebas concluyentes de que la cualidad de la determinación (grit), o capacidad de perseverar y superar los obstáculos, permite pronosticar el éxito en el mundo real en mayor medida que la inteligencia, las calificaciones académicas o las habilidades.

Leon Festinger - Theory of Cognitive Dissonance (1957) / Teoría de la disonancia cognoscitiva (1975).

Famosa teoría de cómo la gente intenta mantener la coherencia de sus creencias, incluso cuando se ha demostrado que lo que creen es falso.

Erich Fromm - Escape from Freedom (1941) / El miedo a la libertad (1974).

Influyente estudio sobre la disponibilidad de la gente para someterse a regímenes fascistas, escrito antes de que el horror total del nazismo se hiciera patente.

William Glasser - Reality Therapy: A New Approach to Psychiatry (1965) ['la

terapia de realidad: un nuevo enfoque para la psiquiatría’].

Enfoque alternativo de las enfermedades mentales, basado en la idea de que la salud mental significa hacerse responsable de la propia vida.

Dennis Greenberger y Christine Padesky - Mind Over Mood: Change How You Feel by Changing the Way You Think (1995) / El control de tu estado deánimo:manual de tratamiento de terapia cognitiva para usuarios (1998).

Obra popular de técnicas de terapia cognitiva, no solo para personas con depresión.

Jonathan Haidt - The Righteous Mind: Why Good People are Divided by Politics and Religion (2012) [‘la mente recta: por qué la política y la religión dividen a la buena gente’].

Los juicios morales no son el resultado de razonamientos sino de sentimientos viscerales, lo que hace que sea difícil tender puentes entre las distintas posturas sociales, políticas y religiosas. Esta obra mezcla de forma convincente enfoques correspondientes a los campos de la psicología social, la filosofía moral y el análisis político.

Robert D. Hare - Without Conscience: The Disturbing World of the Psychopaths Among Us (1993) / Sin conciencia: el inquietante mundo de los psicópatas que nos rodean (2003).

El investigador de sociopatías más famoso del mundo nos muestra que los sociópatas son conscientes de la diferencia entre lo correcto y lo incorrecto, si bien no tienen sentimientos de culpa ni remordimientos.

Richard Herrnstein y Charles Murray - The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life (1994) [‘la curva de campana: inteligencia y estructura de clase en la vida estadounidense’].

Esta obra provocó un escándalo al sostener que el cociente intelectual difiere según la raza. Este planteamiento está dentro de una teoría más amplia que defiende que es la inteligencia, más que la pertenencia a una clase social, el

nuevo factor que permite predecir el éxito económico de las personas.

Eric Kandel - In Search of Memory: The Emergence of a New Science of Mind (2006) / En busca de la memoria: el nacimiento de una nueva ciencia de la mente (2007).

Impresionante relato de este neurocientífico ganador del Premio Nobel acerca de su trabajo de treinta años, que culminó en su descubrimiento de la forma en que almacenan los recuerdos las células nerviosas del cerebro. Se intercalan recuerdos personales del autor acerca de la Viena sometida por los nazis y la huida de su familia a Estados Unidos.

David Keirsey y Marilyn Bates - Please Understand Me: Character and Temperament Types (1978) / Por favor, compréndeme: tipos de carácter y temperamento (1990).

Éxito de ventas sobre los tipos de personalidad dentro de la tradición de Jung y Briggs Myers. Incluye un clasificador del temperamento para que el lector pueda determinar su tipo.

Joseph LeDoux - The Emotional Brain (1996) / El cerebro emocional (1999).

Visión de conjunto a cargo de un célebre neurocientífico acerca de cómo los centros y circuitos emocionales del cerebro se desarrollaron para asegurar nuestra supervivencia.

Harriet Lerner - The Dance of Anger: A Woman’s Guide to Changing the Patterns of Intimate Relationships (1985) / La danza de la ira: una guía a la afirmación personal (1995).

Obra popular de una experta en psicología femenina que aborda el tabú de la ira de las mujeres, sus verdaderas fuentes y su papel en las relaciones.

Daniel J. Levinson - The Seasons of a Man’s Life (1978) [‘las etapas de la vida del hombre’].

Obra pionera en su día sobre los ciclos vitales del varón adulto que desarrolló más a fondo las teorías de Erik Erikson.

Kurt Lewin - Field Theory in Social Science (1951) / La teoría del campo en la ciencia social (1988).

Kurt Lewin es considerado el padre de la psicología social, y su teoría del campo sostenía que la conducta humana era el resultado de una combinación entre las interacciones con los demás (dinámica de grupos) y las características internas.

Elizabeth Loftus - Eyewitness Testimony (1979) / Juicio a la memoria: testigos oculares y falsos culpables (2010).

Ataque de una psicóloga forense a la fiabilidad de los relatos de los testigos oculares en los procesos criminales. Célebre también por su reto a la validez del síndrome de la memoria reprimida.

Konrad Lorenz - Das sogenannte Böse. Zur Naturgeschichte der Agression (1963) / Sobre la agresión: el pretendido mal (1972, 8ª ed.).

Famoso estudio de un ganador del Premio Nobel sobre el «instinto asesino» en los seres humanos, y los devastadores resultados de nuestra combinación de irracionalidad e inteligencia.

Rollo May - Love and Will (1969) / Amor y voluntad (1985).

Obra de gran impacto de este psicólogo existencialista sobre la idea de que el amor (o «Eros») y el sexo son dos impulsos diferentes. El amor motiva nuestros logros más elevados, y lo opuesto del amor no es el odio, sino la apatía.

Douglas McGregor - The Human Side of Enterprise (1960) / El aspecto humano de las empresas (1975).

El psicólogo McGregor se convirtió en un gurú empresarial a través de su división de los estilos de dirección de empresas en la «teoría X» (control directivo por parte de los jefes) y la «teoría Y» (se deja que los empleados se motiven a sí mismos). Inspirado por la psicología humanista de Abraham Maslow. Desde 2006, publicado en español bajo el título El lado humano de las empresas.

Hugo Münsterberg - Psychology and Crime (1908) [‘psicología y crimen’].

Autor alemán fundador de la psicología experimental que fue invitado a trabajar en Harvard con William James. Fue pionero en el campo de estudio de la psicología industrial (el comportamiento de la gente en el medio laboral), el comportamiento criminal y la teoría del cine.

Richard E. Nisbett - The Geography of Thought: How Asians and Westerners Think Differently... and Why (2003) [‘la geografía del pensamiento: cómo los asiáticos y los occidentales piensan de manera distinta... y por qué’].

Sorprendente opinión de uno de los más destacados psicólogos, quien afirma que los asiáticos y los occidentales piensan de manera distinta, cuestionando las suposiciones relativas a una conducta universal.

Sylvia Plath - The Bell Jar (1963) / La campana de cristal (1982).

Este brillante relato de Plath, novelesco y autobiográfico, del trastorno mental de una joven sigue siendo de lectura obligada.

Otto Rank - Das Trauma der Geburt und seine Bedeutung für die Psychoanalyse (1924) / El trauma del nacimiento (1981).

Escrito por uno de los miembros del círculo interno original de Freud, describe la ansiedad por la separación que se experimenta en el momento del nacimiento y cómo las personas se pasan la vida intentando recrear la conexión materna original.

Wilhelm Reich - Charakteranalyse (1933) / Análisis del carácter (1981).

Teoría del polémico psicoanalista austríaco de que el carácter global de una persona podía analizarse como algo distinto de las neurosis específicas, los sueños o las asociaciones mentales. Afirmaba también que la energía psicosexual reprimida podía adoptar una expresión física en los músculos y los órganos (la coraza corporal).

Flora Rheta Schreiber - Sybil (1973; 1975 en español).

Impresionante historia verídica de una mujer con dieciséis personalidades y su

lucha por llegar a ser una persona integrada. Vendió millones de ejemplares y logró una mención en la serie de televisión Frasier.

Hermann Rorschach - Psychodiagnostik (1921) / Psicodiagnóstico (1977).

Presenta los resultados de los psicoanálisis realizados por H. Rorschach, psiquiatra suizo, a cuatrocientos pacientes con trastornos y a sujetos normales, basados en su famoso test de lo que las personas creen ver en manchas de tinta.

Thomas Sasz - The Myth of Mental Illness (1960) / El mito de la enfermedad mental (1970).

Famosa crítica de la psiquiatría en que se sugiere que las enfermedades mentales habitualmente no son más que «problemas en el vivir». Sasz relaciona los modernos diagnósticos psiquiátricos con la Inquisición y se muestra contrario a todo tratamiento coercitivo.

Virginia Satir - Peoplemaking (1972) / Peoplemaking: el arte de crear una familia (2006).

Influyente exploración de las dinámicas familiares. La autora es terapeuta de sistemas familiares.

Andrew Solomon - The Noonday Demon: An Atlas of Depression (2001) / El demonio de la depresión (2002).

Viaje –ganador de premio– a todas las facetas de la enfermedad depresiva. Sugiere que la depresión no se erradicará nunca, pues forma parte de la condición humana.

Harry Stack Sullivan - Interpersonal Theory of Psychiatry (1953) / La teoría interpersonal de la psiquiatría (1974).

Explicación de un psiquiatra estadounidense inconformista de cómo la autoestima o la personalidad se forman mediante nuestras relaciones interpersonales, y no a partir del yo interno freudiano.

Lewis Terman - The Measurement of Intelligence (1916) / Medida

de la inteligencia (1944).

Terman fue un psicólogo cognitivo pionero e inventor de la escala de inteligencia Stanford-Binet (una adaptación del test de Binet-Simon). Creía que la inteligencia se heredaba. También fue de los primeros en estudiar a los niños superdotados.

Edward Lee Thorndike - Animal Intelligence (1911) [‘inteligencia animal’].

Psicólogo estadounidense pionero que demostró cómo aprenden los animales; para ello, metía a gatos en cajas-problema, de las que tenían que aprender a salir.

John B. Watson - Behaviorism (1924) / El conductismo (1955).

La obra que estableció las bases de la escuela de psicología conocida como conductismo.

Max Wertheimer - Productive Thinking (1945) / El pensamiento productivo (1991).

Contribución de Wertheimer, psicólogo de la Gestalt germano-americano, al arte de pensar; concretamente, por medio de analizar la estructura subyacente del problema y tomar nota de las anomalías.

Robert Wright - The Moral Animal: Why We Are the Way We Are (1995) [‘el animal moral: ¿por qué somos como somos?’].

Influyente obra de psicología evolutiva que revela las estrategias genéticas existentes detrás de las conductas humanas, entre ellas la monogamia, el altruismo, la rivalidad entre hermanos y los trapicheos de oficina.

Wilhelm Wundt - Grundzüge der physiologischen Psychologie (1874) / Principles of Physiological Psychology (1904).

El libro que convirtió a Wundt en la figura dominante de la nueva ciencia de la psicología.

Irvin D. Yalom - Love’s Executioner: and Other Tales of Psychotherapy (1989) / Verdugo del amor (1998).

Interesante investigación de la relación entre psicoterapeuta y paciente, con historias de casos fascinantes.

Philip Zimbardo - The Lucifer Effect (2007) / El efecto Lucifer (2012).

Zimbardo llevó a cabo el famoso experimento de la prisión de Stanford de 1971, en el que estudiantes universitarios que adoptaron el rol de «guardias» se volvieron rápidamente sádicos y brutales, lo cual originó preguntas alrededor de la cuestión de cómo buenas personas pueden optar por la maldad. Zimbardo reflexiona sobre el experimento y la luz que arroja sobre los abusos cometidos en la cárcel de Abu Ghraib y otros lugares.

Regalo al lector

Para recibir un paquete gratuito de comentarios sobre libros de psicología clave no incluidos en esta edición, sobre los temas de las habilidades personales, la autoestima, el pensamiento, las emociones, los estados de ánimo y la memoria, envía un correo electrónico (en inglés) con el asunto «Psychology Bonus» a tombutlerbowdon@gmail.com

Lista cronológica de títulos

Los años indicados corresponden a la primera edición de la obra en el idioma original. Para comprobar si el título corresponde a una edición existente en español, ver el apartado Referencias.

William James - Principios de psicología (1890).

Sigmund Freud - La interpretación de los sueños (1900).

Jean Piaget - El lenguaje y el pensamiento del niño pequeño (1923).

Alfred Adler - Comprensión de la naturaleza humana (1927).

Ivan Pavlov - Los reflejos condicionados (1927).

Anna Freud - El yo y los mecanismos de defensa (1936).

Karen Horney - Nuestros conflictos interiores (1945).

Hans Eysenck - Dimensiones de la personalidad (1947).

Eric Hoffer - El verdadero creyente (1951).

Fritz Perls - Terapia Gestalt (1951).

Alfred Kinsey - Conducta sexual de la mujer (1953).

Gordon Allport - La naturaleza del prejuicio (1954).

Erik Erikson - El joven Lutero (1958).

Harry Harlow - La naturaleza del amor (1958).

R. D. Laing - El yo dividido (1960).

Albert Ellis y Robert A. Harper - Guía para una vida racional (1961).

Carl Rogers - El proceso de convertirse en persona (1961).

Eric Berne - Juegos en que participamos (1964).

Thomas A. Harris - Yo estoy bien, tú estás bien (1967).

Carl Jung - Los arquetipos y lo inconsciente colectivo (1968).

Viktor Frankl - La voluntad de sentido (1969).

Oliver Sacks - El hombre que confundió a su mujer con un sombrero (1970).

Abraham Maslow - La personalidad creadora (1971).

B. F. Skinner - Más allá de la libertad y la dignidad (1971).

Stanley Milgram - Obediencia a la autoridad (1974).

Isabel Briggs Myers - Dones diferentes (1980).

David D. Burns - Sentirse bien (1980).

Milton Erickson (por Sidney Rosen) - Mi voz irá contigo (1982).

Howard Gardner - Estructuras de la mente (1983).

Robert Cialdini - Influencia (1984).

William Styron - Esa visible oscuridad (1990).

Mihaly Cskszentmihalyi - Creatividad (1996).

Albert Bandura - Autoeficacia (1997).

Gavin de Becker - El valor del miedo (1997).

Daniel Goleman - La práctica de la inteligencia emocional (1998).

V. S. Ramachandran - Fantasmas en el cerebro (1998).

John M. Gottman - Siete reglas de oro para vivir en pareja (1999).

Steven Pinker - La tabla rasa (2002).

Martin Seligman - La auténtica felicidad (2002).

Barry Schwartz - Por qué más es menos (2004).

Malcolm Gladwell - Blink: inteligencia intuitiva (2005).

Louann Brizendine - El cerebro femenino (2006).

Carol Dweck - Mindset: la actitud del éxito (2006).

Daniel Gilbert - Tropezar con la felicidad (2006).

Stephen Grosz - La mujer que no quería amar y otras historias sobre el inconsciente (2011).

Daniel Kahneman - Pensar rápido, pensar despacio (2011).

Susan Cain - El poder de los introvertidos en un mundo incapaz de callarse (2012).

Leonard Mlodinow - Subliminal (2012).

Temple Grandin - El cerebro autista (2013).

Walter Mischel - El test de la golosina (2014).

Referencias

Las ediciones que se relacionan a continuación son las que se usaron para la confección de este libro. Las fechas de publicación originales figuran en cada uno de los cincuenta comentarios. A continuación de la versión en inglés se incluye la más reciente en español, en caso de haberla.

Adler, A. (1992) Understanding Human Nature. Oxford, EUA: Oneworld.

Allport, G. W. (1979) The Nature of Prejudice, edición del 25º aniversario. Reading (Massachusetts), EUA: Addison-Wesley. / (1971) La naturaleza del prejuicio. Buenos Aires, Argentina: Eudeba.

Bandura, A. (1997) Self-Efficacy: The Exercise of Control. Nueva York, EUA: W. H. Freeman. / (2009) Autoeficacia: cómo afrontamos los cambios de la sociedad actual. Bilbao, España: Desclée De Brouwer.

Becker, G. de (1997) The Gift of Fear: Survival Signals that Protect Us from Violence. Nueva York, EUA: Random House. / (1999) El valor del miedo. Barcelona, España: Urano.

Berne, E. (1964) Games People Play: The Psychology of Human Relationships. Londres, RU: Penguin. / (2007) Juegos en que participamos: la psicología de las relaciones humanas. Barcelona, España: RBA Libros.

Briggs Myers, I. con Myers, P. (1995) Gifts Differing: Understanding Personality Type. Palo Alto (California), EUA: Davies-Black.

Brizendine, L. (2006) The Female Brain. Nueva York, EUA: Morgan Road. / (2010) El cerebro femenino. Barcelona, España: RBA Libros.

Burns, D. (1980) Feeling Good: The New Mood Therapy. Nueva York, EUA: William Morrow. / (2010) Sentirse bien: una nueva terapia contra las depresiones. Barcelona, España: Paidós Ibérica.

Cain, S. (2012) Quiet: The Power of Introverts in a World that Can’t Stop

Talking. Londres, RU: Penguin. / (2012) El poder de los introvertidos en un mundo incapaz de callarse. Barcelona, España: RBA Libros.

Cialdini, R. (1993) Influence: The Psychology of Persuasion. Nueva York, EUA: William Morrow. / (2017) Influencia: la psicología de la persuasión. Autoedición - ebook.

Csikszentmihalyi, M. (1996) Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention. Nueva York, EUA: HarperCollins. / (1998) Creatividad: el fluir y la psicología del descubrimiento y la invención. Barcelona, España: Paidós Ibérica.

Dweck, C. (2006) Mindset: The New Psychology of Success. Nueva York, EUA: Random House. / (2016) Mindset: la actitud del éxito. Málaga, España: Sirio.

Ellis, A. y Harper, R. (1974) A Guide to Rational Living. Los Ángeles, EUA: Wilshire Book Company. / (2017) Una nueva guía para una vida racional. Barcelona, España: Obelisco.

Erikson, E. (1958) Young Man Luther: A Study in Psychoanalysis and History. Londres, RU: Faber and Faber.

Eysenck, H. J. (1966) Dimensions of Personality. Londres, RU: Routledge & Kegan Paul.

Frankl, V. (1969) The Will to Meaning: Foundations and Applications of Logotherapy. Londres, RU: Meridian. / (2009) La voluntad de sentido: conferencias escogidas sobre logoterapia, 3ª ed. Barcelona, España: Herder.

Freud, A. (1948) The Ego and the Mechanisms of Defence. Londres, RU: The Hogarth Press. / (1980) El yo y los mecanismos de defensa. Barcelona, España: Paidós Ibérica.

Freud, S. (trad. Joyce Crick) (1990) The Interpretation of Dreams. Oxford, EUA: Oxford University Press. / (2013) La interpretación de los sueños. Tres Cantos (Madrid), España: Akal.

Gardner, H. (1983) Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences. Nueva York, EUA: Basic Books. / (2017) Estructuras de la mente: la teoría de las inteligencias múltiples. Ciudad de México (México): Fondo de Cultura

Económica.

Gilbert, D. (2006) Stumbling on Happiness. Londres, UK: HarperCollins. / (2017) Tropezar con la felicidad. Barcelona, España: Ariel.

Gladwell, M. (2005) Blink: The Power of Thinking Without Thinking. Londres, RU: Penguin. / (2010) Blink: inteligencia intuitiva. España: Punto de Lectura.

Goleman, D. (1998) Working with Emotional Intelligence. Londres, RU: Bloomsbury. / (1999) La práctica de la inteligencia emocional. Barcelona, España: Kairós.

Gottman, J. y Silver, N. (1999) The Seven Principles for Making Marriage Work. Londres, RU: Orion. / (2010) Siete reglas de oro para vivir en pareja. España: Debolsillo.

Grandin, T. (2014) The Autistic Brain: Exploring the Strength of a Different Kind of Mind. Londres, RU: Rider. / (2014) El cerebro autista: el poder de una mente distinta. Barcelona, España: RBA Libros.

Grosz, S. (2014) The Examined Life: How We Lose and Find Ourselves. Londres, RU: Vintage. / (2014) La mujer que no quería amar y otras historias sobre el inconsciente. España: Debate.

Harlow, H. (1958) The Nature of Love. American Psychologist, 13, 573-685. También en http://psychclassics.yorku.ca/Harlow/love.htm.

Harris, T. A. (1973) I'm OK - You're OK. Nueva York, EUA: Arrow. / (2010) Yo estoy bien, tú estás bien. Málaga, España: Sirio.

Hoffer, E. (1980) The True Believer: Thoughts on the Nature of Mass Movements. Chicago, EUA: Time-Life Books. / (2009) El verdadero creyente: sobre el fanatismo y los movimientos sociales. España: Tecnos.

Horney, K. (1957) Our Inner Conflicts. Londres, RU: Routledge & Kegan Paul. / (1991) Nuestros conflictos interiores. Buenos Aires, Argentina: Siglo Veinte.

James, W. (1950) The Principles of Psychology, vols. I y II. Mineola (Nueva York), EUA: Dover. / (1994) Principios de psicología. Ciudad de México (México): Fondo de Cultura Económica.

Jung, C. G. (1968) (trad. R. F. C. Hull) The Archetypes and the Collective Unconscious. Princeton (Nueva Jersey), EUA: Princeton University Press. / (2013) Los arquetipos y lo inconsciente colectivo (Obra completa, 9/1). Madrid, España: Trotta.

Kahneman, D. (2012) Thinking, Fast and Slow. Londres, RU: Penguin. / (2015) Pensar rápido, pensar despacio. España: Debolsillo.

Kinsey, A. (1953) Sexual Behavior in the Human Female. Filadelfia (Pensilvania), EUA: Saunders. / (1954) Conducta sexual de la mujer. Argentina: Editorial Médico Quirúrgica.

Laing, R. D. (1960) The Divided Self: An Existential Study in Sanity and Madness. Londres, RU: Penguin. / (2010) El yo dividido. Ciudad de México (México): Fondo de Cultura Económica.

Maslow, A. (1976) The Farther Reaches of Human Nature. Londres, RU: Penguin. / (2009) La personalidad creadora (6ª ed.). Barcelona, España: Kairós.

Milgram, S. (1974) Obedience to Authority. Nueva York, EUA: HarperCollins. / (2016) Obediencia a la autoridad: el experimento Milgram. Madrid, España: Capitán Swing.

Mischel, W. (2014) The Marshmallow Test: Understanding Self-Control and How to Master It. Londres, RU: Random House. / (2015) El test de la golosina: cómo entender y manejar el autocontrol. España: Debate.

Mlodinow, L. (2013) Subliminal: How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior. Nueva York, EUA: Vintage. / (2013) Subliminal: cómo tu inconsciente gobierna tu comportamiento. Barcelona, España: Crítica.

Pavlov, I. (2003) Conditioned Reflexes: An Investigation of the Physiological Activity of the Cerebral Cortex. Mineola (Nueva York), EUA: Dover. / (1997) Los reflejos condicionados: lecciones sobre la función de los grandes hemisferios. Madrid, España: Morata.

Perls, F., Hefferline, R. y Goodman, P. (1951) Gestalt Therapy: Excitement and Growth in the Human Personality. Londres, RU: Souvenir. / (2002) Terapia Gestalt: excitación y crecimiento de la personalidad humana. Madrid, España: La Sociedad de Cultura Valle-Inclán.

Piaget, J. (1959) The Language and Thought of the Child. Londres, RU: Routledge & Kegan Paul. / (1984) El lenguaje y el pensamiento del niño pequeño (2ª ed.). Barcelona, España: Paidós Ibérica.

Pinker, S. (2003) The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature. Londres, RU: Penguin. / (2012) La tabla rasa: la negación moderna de la naturaleza humana. Barcelona, España: Paidós Ibérica.

Ramachandran, V. S. y Blakeslee, S. (1998) Phantoms in the Brain: Probing the Mysteries of the Human Mind. Nueva York, EUA: HarperCollins. / (1999) Fantasmas en el cerebro: los misterios de la mente al descubierto. España: Debate.

Rogers, C. (1961) On Becoming a Person: A Therapist's View of Psychotherapy. Boston, EUA: Houghton Mifflin. / (2011) El proceso de convertirse en persona: mi técnica terapéutica. Barcelona, España: Paidós Ibérica.

Rosen, S. (ed.) (1982) My Voice Will Go With You: The Teaching Tales of Milton H. Erickson. Nueva York, EUA: WW Norton. / (2009) Mi voz irá contigo: los cuentos didácticos de Milton H. Erickson. Barcelona, España: Paidós Ibérica.

Sacks, O. (1985) The Man Who Mistook His Wife for a Hat: And Other Clinical Tales. Londres, RU: Pan Macmillan. / (2009) El hombre que confundió a su mujer con un sombrero. Barcelona, España: Anagrama.

Schwartz, B. (2004) The Paradox of Choice: Why More Is Less. Nueva York, EUA: HarperCollins. / (2005) Por qué más es menos: la tiranía de la abundancia. Madrid, España: Taurus.

Seligman, M. (2003) Authentic Happiness. Londres, RU: Nicholas Brealey; Nueva York, EUA: Free Press. / (2011) La auténtica felicidad. España: Zeta Bolsillo.

Skinner, B. F. (1971) Beyond Freedom and Dignity. Indianápolis (Indiana), EUA: Hackett. / (1998) Más allá de la libertad y la dignidad. Barcelona, España: Martínez Roca.

Styron, W. (1990) Darkness Visible: A Memoir of Madness. Nueva York, EUA: Vintage. / (2009) Esa visible oscuridad. Barcelona, España: Belacqua.

Sobre el autor

Tom Butler-Bowdon, economista graduado en la Universidad de Sidney y en la London School of Economics, ha saltado a la fama mundial con su serie de libros 50 CLÁSICOS en los que hace accesible la esencia de las obras imprescindibles en diversas materias. Ha ganado el premio Benjamin Franklin y uno de sus libros fue nombrado libro del año por la revista Foreword. Tom Butler-Bowdon vive y trabaja entre Reino Unido y Australia y además de escribir, conduce seminarios y mantiene su página web: butler-bowdon.com